



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
CAMPUS SOBRAL
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

CLARA ÉMILLY MOURÃO NASCIMENTO

**A ECONOMIA COMPORTAMENTAL NA TOMADA DE DECISÕES E SEUS
IMPACTOS: UMA REVISÃO DE LITERATURA**

**SOBRAL - CE
2025**

CLARA ÉMILLY MOURÃO NASCIMENTO

A ECONOMIA COMPORTAMENTAL NA TOMADA DE DECISÕES E SEUS
IMPACTOS: UMA REVISÃO DE LITERATURA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal do Ceará - Campus Avançado de Sobral, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Dr. José Weligton Félix Gomes.

SOBRAL

2025

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Sistema de Bibliotecas
Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

N194e Nascimento, Clara.
A Economia Comportamental Na Tomada De Decisões E Seus Impactos : Uma Revisão De Literatura /
Clara Nascimento. – 2025.
28 f.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Federal do Ceará, Campus de Sobral,
Curso de Ciências Econômicas, Sobral, 2025.
Orientação: Prof. Dr. José Weligton Félix Gomes.

1. Economia Comportamental. 2. Tomada de Decisões. 3. Inteligência Artificial. 4. Homer
Economicus. 5. Psicologia. I. Título.

CDD 330

CLARA ÉMILLY MOURÃO NASCIMENTO

A ECONOMIA COMPORTAMENTAL NA TOMADA DE DECISÕES E SEUS
IMPACTOS: UMA REVISÃO DE LITERATURA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao
Curso de Graduação em Ciências Econômicas da
Universidade Federal do Ceará - *Campus* Avançado
de Sobral, como requisito parcial à obtenção do
título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em: ____/____/____.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. José Weligton Félix Gomes (Orientador)
Universidade Federal do Ceará (UFC) – *Campus* Sobral

Profa. Dra. Garacyane Lima Campêlo
Universidade Federal do Ceará (UFC) – *Campus* Sobral

Profa. Dra. Débora Gaspar Feitosa
Universidade Federal do Ceará (UFC) – *Campus* Sobral

A Deus, por sua graça e força.

À minha família, pelo apoio incondicional em cada passo desta jornada.

E aos meus melhores amigos, pela amizade, incentivo e por tornarem essa caminhada mais leve e especial.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de, primeiramente, expressar minha gratidão a Deus, por me conceder as forças necessárias para enfrentar essa longa jornada, marcada por desafios e superações, e que sempre foi um sonho a ser alcançado.

Aos meus pais, Eva e Marcos, dedico minha profunda gratidão pelo incentivo constante e pelo apoio irrestrito em todas as minhas escolhas. Sua presença e dedicação foram fundamentais ao longo de toda a minha trajetória acadêmica. Eles testemunharam de perto tanto os momentos de alegria quanto às dificuldades enfrentadas durante a graduação, e dedico esta conquista a eles, pois sem seu amor e suporte, eu não seria quem sou hoje.

Agradeço ao meu orientador, Professor Weligton, por acreditar em mim e no meu projeto, mesmo em momentos em que eu mesma duvidava das minhas capacidades. Sou profundamente grata por sua paciência, dedicação e orientação, que foram fundamentais não apenas para o desenvolvimento do meu Trabalho de Conclusão de Curso, mas também para o meu crescimento acadêmico e pessoal.

Aos meus amigos que estiveram ao meu lado ao longo dessa caminhada – Isaac, Lídia, Tales e Vitor – manifesto minha gratidão pelo apoio constante, por compartilharem comigo os desafios e por tornarem essa trajetória mais leve. Aos amigos que, mesmo à distância, mantiveram-se sempre presentes e torcendo pelo meu sucesso – Laís, Matheus, Thalita e Bezerra – sou profundamente grata pelo carinho e pelas palavras de encorajamento.

Por fim, concluir o curso de Ciências Econômicas representa uma grande conquista pessoal. Este percurso foi repleto de desafios que, muitas vezes, colocaram à prova minha capacidade de continuar. Alcançar esse marco e fazer parte da Universidade Federal do Ceará são motivos de imensa alegria e realização, e encerro esta etapa com um profundo sentimento de gratidão a todos que contribuíram para o meu êxito.

*“Muitas são as aflições do justo, mas o Senhor
o livra de todas.”*

(Salmos, 34:19).

RESUMO

Este trabalho examina como a Economia Comportamental influencia a tomada de decisões, ressaltando os fatores psicológicos, emocionais e sociais que afetam as escolhas econômicas, tanto em nível individual quanto em nível coletivo. Por meio de uma revisão da literatura, faz-se uma comparação entre a Economia Tradicional e a Economia Comportamental, evidenciando como esta última desafia a ideia de racionalidade absoluta, sugerindo que as decisões são muitas vezes moldadas por limitações cognitivas, heurísticas e emocionais. O estudo também aborda o conceito de *Homer Economicus*, que representa a realidade de agentes cujas decisões são influenciadas por fatores emocionais e contextuais, em contraste com a concepção idealizada do *Homo Economicus*. Os resultados do trabalho destacam a importância da interação entre a Economia Comportamental e a Inteligência Artificial, mostrando seu potencial para aprimorar políticas públicas, estratégias empresariais e análises econômicas mais precisas. Contudo, também são levantados desafios éticos relacionados à privacidade e à manipulação das escolhas das pessoas. Em conclusão, a Economia Comportamental se mostra como um complemento valioso à teoria econômica tradicional, ampliando a compreensão sobre o comportamento humano em contextos econômicos. Assim, abre-se um horizonte promissor para a colaboração entre Psicologia, Economia e Inteligência Artificial.

Palavras-chave: Economia Comportamental; Tomada de decisões; Psicologia; Inteligência Artificial; *Homer Economicus*.

ABSTRACT

This study examines how Behavioral Economics influences decision-making, highlighting the psychological, emotional, and social factors that affect economic choices at both individual and collective levels. Through a literature review, a comparison is made between Traditional Economics and Behavioral Economics, showing how the latter challenges the idea of absolute rationality, suggesting that decisions are often shaped by cognitive, heuristic, and emotional limitations. The study also addresses the concept of *Homer Economicus*, which represents the reality of agents whose decisions are influenced by emotional and contextual factors, in contrast to the idealized concept of *Homo Economicus*. The results of the work emphasize the importance of the interaction between Behavioral Economics and Artificial Intelligence, demonstrating its potential to improve public policies, business strategies, and more precise economic analyses. However, ethical challenges related to privacy and the manipulation of people's choices are also raised. In conclusion, Behavioral Economics proves to be a valuable complement to traditional economic theory, broadening the understanding of human behavior in economic contexts. Thus, a promising horizon opens up for collaboration between Psychology, Economics, and Artificial Intelligence.

Keywords: Behavioral Economics; Decision-making; Psychology; Artificial Intelligence; *Homer Economicus*.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	6
2. REVISÃO DA LITERATURA.....	8
2.1. Origem da Economia Comportamental	8
2.2. Economia Tradicional versus Economia Comportamental	9
2.3. Importância da Economia Comportamental.....	10
2.4. Homo Economicus versus Homer Economicus	12
2.5. Impacto da Economia Comportamental na Tomada de Decisões.....	12
2.6. Decisões do Futuro: Como a Economia Comportamental Está Transformando Nossas Escolhas.....	15
3. REFERENCIAL METODOLÓGICO	17
4. RESULTADOS ESPERADOS	19
4.1. Tabela Comparativa dos Autores.....	21
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	24
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	26

1. INTRODUÇÃO

A Economia Comportamental combina Psicologia e Economia para criar modelos que explicam, de forma realista, as escolhas econômicas das pessoas, como demonstrado por Ávila e Bianchi (2015). Dessa forma, é fundamental analisar como a Economia Comportamental atua no processo de tomada de decisão dos agentes econômicos, pois sabe-se que as decisões são tomadas com base nos hábitos, na experiência pessoal e nas regras simples. Além disso, tais agentes buscam velocidade na tomada de decisões, uma vez que têm dificuldade em equilibrar interesses de curto e longo prazo e são fortemente influenciados por fatores emocionais e pelo comportamento, como expressado por Herrera (2018).

Por conseguinte, entre os pioneiros da Economia Comportamental, destaca-se Herbert Simon, que já em 1959 introduziu o conceito de racionalidade limitada, evidenciando que os indivíduos não dispõem de capacidades cognitivas infinitas para tomar decisões ideais. Posteriormente, Daniel Kahneman, em conjunto com Amos Tversky, aprofundou essa linha de pesquisa ao demonstrar, por meio de estudos sobre heurísticas e vieses, como as emoções e os contextos influenciam as escolhas humanas, desafiando o modelo tradicional do *Homo Economicus*. Adicionalmente, Richard Thaler integrou os *insights* da Psicologia à Ciência Econômica, reforçando a necessidade de se considerar as irracionalidades inerentes ao comportamento humano na formulação de teorias e práticas econômicas. Essas contribuições pioneiras estabeleceram as bases para uma abordagem mais realista e multidisciplinar na compreensão das decisões.

O campo que se consolidou como Economia Comportamental não constituiu uma nova ciência, mas sim uma vertente da economia que incorpora contribuições da psicologia e de outras ciências sociais. Conforme Thaler (2019 *apud* CARVALHO, 2021, p. 19), “a razão básica ao adicionar o estudo dos seres humanos às teorias econômicas é melhorar a acurácia das predições, pois, como sabemos, são os seres humanos que dirigem empresas e seus funcionários e clientes também são humanos”. Todas as relações, sejam elas simples e cotidianas ou complexas e sofisticadas, envolvem seres humanos que pensam e tomam decisões de maneira humana. Embora essa afirmação pareça trivial, compreender como os seres humanos realizam tais ações é, de fato, uma tarefa complexa.

Sendo assim, baseado nas ideias que estão por trás dos fatos, é possível afirmar que o verdadeiro objetivo da Economia Comportamental é reconciliar e compreender os fatores que influenciam as decisões dos indivíduos. Nesse sentido, torna-se essencial investigar o processo

de tomada de decisão humana e buscar respostas para as questões pertinentes. Além disso, este trabalho se fundamenta em estudos comparativos, apresentados por meio de uma revisão bibliográfica abrangente.

Diante disso, este trabalho de conclusão de curso tem como objetivo analisar o impacto da Economia Comportamental na tomada de decisões, enfatizando a integração com a Inteligência Artificial (IA) como ferramenta de aprimoramento das análises. Sendo assim, fazendo análises da origem da Economia Comportamental, considerando-a como seu primórdio. E para tanto, realizar uma comparação entre a Economia Tradicional e a Economia Comportamental, destacando a importância desta. Além de discutir a distinção entre o *Homo Economicus* e o *Homer Economicus*, buscando compreender como o ser humano pensa. E, por fim, explorar o tema central, que é a influência da Economia Comportamental nas decisões e sua potencial influência no futuro.

A fundamentação teórica do estudo foi feita reunindo pesquisas e trabalhos relevantes acerca do tema a fim de embasar a comparação dos resultados obtidos. Assim, metodologicamente, adotou-se uma revisão sistemática de literatura, abrangendo artigos científicos, dissertações e capítulos de livros publicados entre 2012 e 2023 em bases como *SciELO*, *Web of Science* e *Google Scholar*. A análise priorizou estudos que articulam conceitos-chave da Economia Comportamental.

A relevância deste trabalho reside em sua capacidade de sistematizar contribuições teóricas e sinalizar aplicações inovadoras, oferecendo um panorama atualizado sobre como a compreensão do comportamento humano pode redirecionar práticas econômicas e políticas em um mundo cada vez mais complexo.

Além desta introdução, o trabalho está organizado em mais cinco seções. A segunda seção apresenta uma revisão da literatura, abordando estudos teóricos e empíricos para compreender a influência da Economia Comportamental nos processos decisórios e suas repercussões. A terceira seção detalha o referencial metodológico, explicando a abordagem de revisão bibliográfica sistemática, os critérios de seleção de fontes e as bases de dados utilizadas. A quinta seção apresenta e discute os resultados, com foco na interação entre Economia Comportamental e Inteligência Artificial e, por fim, na sexta e última seção, tem-se as considerações finais que sintetizam contribuições e desafios futuros.

2. REVISÃO DA LITERATURA

A importância da Economia Comportamental é indiscutível, uma vez que suas consequências se estendem a várias esferas, incluindo economia, finanças, marketing, políticas públicas e saúde. Ademais, a análise do comportamento humano em situações econômicas não só amplia o entendimento teórico, mas também disponibiliza recursos práticos para moldar e melhorar as decisões, sejam elas pessoais ou coletivas. Dessa forma, a Economia Comportamental se estabelece como uma abordagem inovadora e essencial para a investigação da complexidade das escolhas humanas no contexto econômico atual.

2.1. Origem da Economia Comportamental

No século XVIII, a Economia foi reconhecida como uma ciência, muito antes da Psicologia. Nesse período, Smith (1776) apresentou uma visão do ser humano como egoísta e motivado pelo interesse próprio, estabelecendo princípios psicológicos e sociais que influenciam as atitudes econômicas. Adicionado a isso, apresentou:

“A relevância do espectador imparcial de ordem moral e definiu indivíduos dominados por paixões e afetos, discorrendo sobre fatores amplamente estudados na Economia Comportamental, dentre eles a justiça, o autocontrole, a aversão à desigualdade, o ego e as fontes de prazer existentes”, como destacado por Castro (2014 *apud* PAIXÃO, 2017, p. 10).

Ademais, é importante observar que, em suas origens, tanto a Economia quanto a Psicologia foram consideradas parte das chamadas “ciências morais”, o que impediu uma separação completa entre essas disciplinas. Conforme Castro (2014), o que permitia a muitos economistas mover-se entre os dois campos do conhecimento. Como exemplo disso, temos Smith (1776), autor de “A Riqueza das Nações: uma investigação sobre a natureza e suas causas”, que havia publicado anteriormente o ensaio “A Teoria dos Sentimentos Morais” (1759), no qual transitava entre essas duas matérias para explorar tais campos do conhecimento. Segundo Ferreira (2007 *apud* HERRERA, 2018, p.13):

[...] diversos autores da Psicologia Econômica consideram que Adam Smith almejava o estabelecimento da Economia como ciência que dizia respeito ao indivíduo, conseqüentemente, preparando o terreno para a possibilidade de associá-la ao foco psicológico sobre esse indivíduo. (DESCOUVIÈRES, 1998; BARRACHO, 2001; KIRCHLER; HÖLZL, 2003; WÄRNER YD, 2005).

Outrossim, a abordagem que ganhava destaque era a Economia Comportamental. Como exemplo disso, Mello (2015, *apud* Vidal, 2018) destaca que Simon (1947), laureado com o Prêmio Nobel em 1959, foi um dos precursores das pesquisas sobre racionalidade limitada. No entanto, foi Daniel Kahneman, também vencedor do Nobel, que inovou ao integrar os

conhecimentos da Psicologia à Ciência Econômica. A partir de então, o campo de pesquisa da Economia Comportamental foi criado ao associar os avanços em Psicologia, Neurologia e outras ciências cognitivas à Teoria Econômica.

Laureado com o Prêmio Nobel de Economia, Daniel Kahneman dedicou muitos anos a investigar como as pessoas tomam decisões. A pesquisa inovadora que deu início a esse campo de estudos foi conduzida por Kahneman e Tversky (1974) no artigo “*Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*”.

O artigo foi intitulado “*Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*” (Julgamento sob incerteza: heurísticas e vieses). Ele descrevia os atalhos simplificadoros do pensamento intuitivo e explicava cerca de vinte vieses como manifestações dessas heurísticas — e também como demonstrações do papel das heurísticas no julgamento. (KAHNEMAN, 2012, p. 14).

Em última análise, Paixão (2017) esclarece que ocorreram marcos significativos nesse desenvolvimento que incluíram a *Prospect Theory*, desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979), e o trabalho de Thaler (1980), que buscavam explicar as discrepâncias observadas na Teoria Econômica Convencional. No excerto, a Economia Comportamental teve suas origens na década de 1980, período em que começaram a surgir críticas à Teoria Econômica Tradicional e ao conceito do “indivíduo neoclássico”.

2.2. Economia Tradicional *versus* Economia Comportamental

Paixão (2017) ressalta que enquanto a Economia Tradicional utiliza generalizações fundamentadas em métodos de raciocínio linear, como os dedutivos¹ e indutivos², e assume a racionalidade do agente, postulando que a maximização das escolhas é uma tendência inerente ao ser humano, desde que tenha acesso a informações de forma ideal. A Economia Comportamental, ao empregar ferramentas empíricas, reconhece a dificuldade de desenvolver modelos que representem com precisão a realidade social, levando em conta sua complexidade.

Em oposição ao uso exclusivo de axiomas e fórmulas matemáticas, os estudos comportamentais visam complementar o conhecimento sobre as questões econômicas e auxiliar na inferência de resultados conforme observado na realidade, considerando contextos particulares, tanto temporais quanto espaciais, aos quais os agentes são submetidos, como também as características socioculturais inerentes, os atalhos heurísticos tomados e os incentivos específicos concedidos (PAIXÃO, 2017, p. 60).

¹ Raciocínio Dedutivo: Começa com uma afirmação geral ou premissa e chega a uma conclusão específica. Se as premissas são verdadeiras e o raciocínio é válido, a conclusão também será verdadeira.

² Raciocínio Indutivo: Vai do específico para o geral. Baseia-se em observações ou exemplos específicos para formar uma conclusão ou teoria geral. A conclusão do raciocínio indutivo pode ser provável, mas não garantida.

Paixão (2017, p. 60) afirma que, nesse sentido, de certo modo, “o campo contrapõe muitas das premissas da teoria econômica dominante, tendo, essencialmente, a racionalidade como a grande discrepância entre as duas abordagens”. Ainda assim, nota-se que a Economia Comportamental não tem como objetivo substituir a teoria econômica vigente ou se limitar a apresentar críticas específicas a seus fundamentos. Em vez disso, ela busca agregar ferramentas e oferecer uma contribuição valiosa para uma compreensão mais profunda do processo de tomada de decisões.

Seguindo a pesquisa de Dourado, Santos e Watanabe (2022), o objetivo dos autores é examinar e elucidar o processo de tomada de decisão do indivíduo, bem como as suas previsões sobre as escolhas, através da modelagem matemática. O foco é compreender as influências não racionais que interferem nesse processo. Assim,

“[...] 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” (DOURADO, SANTOS, WATANABE, 2022, p. 4).

Portanto, em contraste com a visão tradicional, a Economia Comportamental surge para desafiar essa abordagem, defendendo que os indivíduos tomem decisões com base em seus costumes e experiências pessoais. Isso se deve ao fato de que, por trás de cada experiência e crença, existem fatores psicossociais que influenciam as escolhas de cada pessoa. Assim, o foco dessa área de estudo é entender como os agentes tomam suas decisões no contexto social e como essas escolhas afetam o cenário econômico.

2.3. Importância da Economia Comportamental

Conforme Duarte (2017), a Economia Comportamental é uma área relativamente recente na Ciência Econômica, que incorpora elementos de disciplinas como Psicologia, Neurociência e outras Ciências Sociais. Essa disciplina foi criada para complementar a Teoria Econômica Tradicional, pois os economistas comportamentais se dedicam a entender e modelar as decisões individuais e de mercado a partir de uma perspectiva alternativa, buscando uma representação mais realista do comportamento dos agentes. Diferentemente da Teoria Convencional, a Economia Comportamental enfatiza a importância das emoções, desafiando um dos principais pressupostos do modelo tradicional, que é a racionalidade.

Segundo Samson (2015, *apud* MARINHO, 2019, p. 18), “[...] a Economia Comportamental surge como disciplina inovadora que busca modelar as decisões de maneira

mais realista. Ela pode ser definida como estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas”. Para tanto, os modelos tradicionais falham em prever o comportamento humano e em sugerir as melhores ações a serem tomadas na realidade. Os principais desafios incluem a falta de informações disponíveis para os agentes e a maneira como essas informações são apresentadas.

Nesse contexto, a Economia Comportamental ilustra que não existe um conflito entre a emoção impulsiva e a razão intelectual no processo decisório. De fato, os mecanismos emocionais e cognitivos funcionam de forma integrada nos seres humanos, apoiando-se mutuamente. Então, como exemplo disso, Marinho (2019, p. 24) reflete que “[...] fazer boas escolhas não tem a ver com saber fazer cálculos de utilidade, assim como ser um bom bailarino não tem a ver com entender física”.

De acordo com Ariely (2009 *apud* VIDAL, 2018, p. 55), “[...] a economia comportamental tem como objetivo aperfeiçoar a concepção do ser humano tido como racional na teoria econômica tradicional”. A noção de racionalidade refere-se à ideia de que somos capazes de tomar decisões apropriadas para nós de maneira simples. Thaler e Sunstein (2008) destacam que a racionalidade econômica não implica que um indivíduo faça previsões corretas, mas sim que essas previsões sejam isentas de vieses, um aspecto que a Economia Comportamental tende a desconsiderar.

Posto isso, “os comportamentos irracionais não são aleatórios, pelo contrário, eles são previsíveis e sistemáticos”, acredita Ariely (2009 *apud* VIDAL, 2018, p. 55). É a partir desse entendimento que o autor investiga a fragilidade humana em desistir de metas de longo prazo em favor de impulsos momentâneos. Além disso, essa dificuldade se manifesta em diversos contextos, como ao tentar manter um plano alimentar ou cumprir um planejamento para gerir seu dinheiro. Por outro lado, as falhas de planejamento e autocontrole relacionadas à gratificação imediata *versus* a gratificação postergada, que não são consideradas na Teoria Econômica Tradicional, iluminam a Economia Comportamental.

Assim sendo, o estudo da Economia Comportamental revela que os indivíduos estão sujeitos a influências do ambiente imediato e a outros vieses, como emoções, contexto social, experiências passadas, atalhos heurísticos, pressões externas, crenças e valores pessoais, e diversas formas de irracionalidade, que afetam nossas decisões e ações cotidianas.

2.4. *Homo Economicus versus Homer Economicus*

Lecouteux (2023) ressalta que, diferentemente do *Homo Economicus*, que age de maneira lógica e possui acesso a informações completas, *Homer Economicus* exemplifica como os indivíduos frequentemente cometem equívocos, tomam decisões irracionais e são influenciados por fatores como a pressão social e a busca por recompensas imediatas.

Essa abordagem proporciona uma compreensão mais ampla da complexidade do comportamento humano, alinhando-se aos princípios da Economia Comportamental, que reconhecem as limitações da racionalidade. Enquanto o *Homo Economicus* é um modelo idealizado que presume que as pessoas fazem escolhas racionais e bem-informadas para maximizar sua satisfação, o *Homer Economicus* reflete a realidade humana, em que as decisões são frequentemente moldadas por emoções, impulsos e contextos sociais.

O ser humano dito racional, ou seja, que apresenta preferências consistentes, também é chamado de *Homo Economicus*. Em contraste com tal figura, Thaler e Sunstein, utilizam esses termos na renomada obra “*Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*”. Dessa forma, chamam ironicamente o sujeito que incorre em falhas de racionalidade de *Homer Economicus*, fazendo menção ao famoso papel da série de televisão “Os Simpsons”, exatamente pelo fato de Homer ser um personagem que viola as premissas do modelo de decisão tradicional. Os economistas comportamentais Thaler e Sunstein utilizam tal personagem, pois o *Homer Economicus* é uma analogia mais próxima do ser humano real, com “falhas” de comportamento, como força de vontade limitada, procrastinação, vícios, o que acaba, por conseguinte, a prejudicar o próprio indivíduo, não maximizando sua utilidade. Isto posto, os comportamentos incoerentes com os pressupostos da racionalidade da teoria econômica tradicional, como a procrastinação estabeleceram a reunião em uma teoria de dualidade de funcionamento cognitivo [...] (DUARTE, 2017, p. 26 e 27).

Samson (2014) discorre que, ao contrário da visão clássica do *Homo Economicus* que retrata o indivíduo como um agente isolado, racional e movido apenas por interesses próprios, a Economia Comportamental reconhece que as escolhas humanas são moldadas por contextos sociais, influências emocionais e limitações cognitivas. Ou seja, nossas decisões raramente são puramente individuais ou totalmente calculadas. A teoria considera não apenas as dimensões cognitivas e emocionais, mas também incorpora as influências sociais, reconhecendo que os indivíduos são formados e afetados pelos contextos em que se encontram.

2.5. **Impacto da Economia Comportamental na Tomada de Decisões**

As observações obtidas corroboram a pesquisa de Grabe (2016), pois à medida que nos deparamos com cenários econômicos cada vez mais complexos, torna-se fundamental compreender o comportamento de consumidores, governos e indivíduos para lidarmos de forma

mais eficaz com esses novos desafios. Com base nisso, Ariely (2015 *apud* CARVALHO, 2021) analisa o comportamento e as decisões que os indivíduos fazem ao longo de suas vidas:

Ora, se as pessoas fossem criaturas 100% racionais, a vida seria maravilhosa e simples. Só precisaríamos dar a elas as informações necessárias para que tomassem boas decisões, e elas imediatamente tomariam as decisões certas. Comem demais? Basta informá-las sobre as calorias. Se não poupam, basta dar-lhes uma calculadora de aposentadoria, e elas começariam a poupar às taxas apropriadas. Digitam enquanto dirigem? É só explicar-lhes o quanto isso é perigoso. Ariely (2015 *apud* CARVALHO, 2021, p. 18).

Carvalho (2021) destaca também que, ao examinar certas atitudes cotidianas, é possível observar que muitas decisões são tomadas sem maximizar a utilidade do indivíduo que as realiza. Dessa forma, a ciência que estuda o comportamento econômico, aliando conhecimentos da psicologia e de outras áreas sociais, analisa os padrões irracionais e comportamentos previsíveis que desviam as decisões humanas de modelos teóricos ideais, como exibido por Thaler (2019).

Sendo assim, Thaler (2019) ressalta que para compreender verdadeiramente como as pessoas agem no cotidiano, é preciso analisar pessoas reais, não modelos teóricos idealizados, como *Homo Economicus* não têm a racionalidade perfeita de um gênio nem a disciplina absoluta de um monge. Em outras palavras, somos movidos por limites, emoções e contradições, e é justamente isso que nos define. Devido aos diversos fatores, as atitudes são moldadas por sentimentos, pelo ambiente social, pelas vivências anteriores, por estratégias heurísticas, influências externas, convicções e valores pessoais. Como discutido anteriormente, os elementos que afetam a tomada de decisão se baseiam em aspectos subjetivos, além de percepções e informações acessíveis. Por essa razão, a Economia Comportamental criou novas teorias e modelos para examinar essas circunstâncias.

As evidências de Carvalho (2021, p. 69), referem que é “[...] melhor acharmos soluções e interpretações satisfatórias para o que de fato acontecem com os humanos ao tomarem suas decisões do que focarmos em soluções ótimas para um mundo simplificado que, como observamos aqui, não existe”. Exemplo disso é como as decisões dos agentes, assim como o ambiente em que estão inseridos, mudam ao longo do tempo. Ao interagirmos com humanos e suas escolhas, também nos deparamos com a individualidade que cada um possui. A combinação de emoções, características e experiências que cada pessoa traz para o processo decisório é singular.

Na hora de tomar decisões, ao contrário do que sustenta a Economia Tradicional, o consumidor não é um agente onisciente e lógico. Como foi mostrado, as emoções exercem um

papel essencial no processo decisório e estamos expostos a diferentes vieses. Dessa forma, áreas como o *Marketing*³ conseguem identificar maneiras de manipular e influenciar comportamentos que se afastam do que seria previsto pelas funções de maximização de utilidade. De acordo com Marinho (2019, p. 58), “[...] nesse contexto, aplicamos o conceito de *Nudge*, que são “empurrõezinhos” rumo à ação desejada. Thaller (2009) indica o termo “Economia Comportamental” como um pleonasma, no sentido de fatalmente o estudo da economia envolver comportamento de indivíduos”.

Para Ávila e Bianchi (2015), na Economia Comportamental, as pessoas baseiam suas decisões em experiências pessoais e hábitos, e não somente em fatores racionais que visam soluções ideais. Dessa forma, além de oferecer instrumentos eficazes para compreender melhor os consumidores, esse ramo da economia vai além ao explorar elementos como bem-estar, influência social, reciprocidade, entre outros.

Da mesma maneira, Herrera (2018) apresenta um exemplo que permite considerar que os indivíduos possuem uma racionalidade limitada, o que os leva a utilizar modelos simplificados ao tomar decisões. Em situações que envolvem risco ou incertezas, as pessoas frequentemente adotam heurísticas⁴ e são influenciadas por vieses⁵. Esse processo resulta na consideração de aspectos psicológicos na tomada de decisão, levando à atribuição de uma utilidade maior a baixas probabilidades de ganho. Por outro lado, em contextos em que há possibilidade de lucro, a literatura sugere que os indivíduos tendem a ser mais propensos ao risco, o que, em particular, favorece a demanda por sorteios.

Portanto, Ferreira (2011) argumenta que tomar uma decisão é um processo que se divide em três momentos: observar a situação, analisar as possibilidades e, por fim, fazer uma seleção. Ao reconhecermos essa suscetibilidade do ser humano a cometer erros, o passo que podemos dar para aprender com nossas vivências e aprimorar nosso processo de tomada de decisão é investir em conhecimento e informação.

³ *Marketing*: Conjunto de estratégias e ações que uma empresa ou organização utiliza para promover produtos, serviços ou marcas, com o objetivo de atrair, conquistar e fidelizar clientes. Em outras palavras, é a arte de entender as necessidades e desejos do consumidor e oferecer soluções que gerem valor para ele e para a empresa.

⁴ Heurísticas: Revelam a natureza humana da decisão econômica: eficiente, mas imperfeita. Seu estudo permite criar modelos mais realistas e intervenções práticas, equilibrando simplificação mental e vieses previsíveis.

⁵ Vieses: Revelam padrões universais de irracionalidade humana, explicando por que decisões econômicas muitas vezes fogem da lógica matemática. Em essência, entender vieses é entender como a mente humana realmente funciona e não como deveria funcionar.

2.6. Decisões do Futuro: Como a Economia Comportamental Está Transformando Nossas Escolhas

Seguindo a ideia apresentada por Paes Filho e Favretto (2023) para um futuro promissor, utilizando a Inteligência Artificial (IA), empresas podem processar grandes quantidades de dados de forma automatizada e instantânea, o que facilita a personalização avançada das estratégias de *Marketing*. A IA pode incorporar os princípios da Economia Comportamental para ajustar campanhas, antecipar tendências e segmentar audiências de maneira mais precisa, resultando em estratégias de marketing mais eficazes e direcionadas.

De acordo com os autores, a combinação da Economia Comportamental com a Inteligência Artificial permite que as empresas aprimorem a eficácia das táticas de mercado, otimizando a alocação de recursos e maximizando o retorno sobre o investimento. A capacidade da IA de analisar e interpretar informações complexas possibilita que as empresas façam escolhas mais informadas e estratégicas, promovendo um sucesso contínuo no competitivo cenário do marketing digital, como repassado:

[...] a aplicação do marketing, aliada à Economia Comportamental e Inteligência Artificial no marketing digital, oferece benefícios substanciais, mas não isentos de desafios. A escolha das empresas em adotar ou rejeitar essas práticas não é apenas uma decisão técnica, mas uma consideração ética e estratégica que moldará a dinâmica futura da interação entre empresas e consumidores. À medida que o campo continua a evoluir, a busca por um equilíbrio delicado entre personalização, ética e inovação permanece fundamental para o sucesso duradouro no cenário do marketing digital (PAES FILHO E FAVRETTO, 2023, p. 28).

Em adição, a Inteligência Artificial tem um impacto significativo nos mercados, na concorrência e no emprego, conforme discutido por Abrardi, Cambini e Rondi (2022). Ela pode melhorar a eficiência e a qualidade dos processos decisórios, além de possibilitar a criação de novos produtos, serviços, mercados e indústrias. No entanto, também apresenta riscos, como a polarização do mercado de trabalho, o aumento da desigualdade, o desemprego estrutural e o surgimento de novas estruturas industriais indesejáveis.

Portanto, os tomadores de decisão, como os políticos, precisam estabelecer condições que incentivem o potencial da IA, enquanto avaliam cuidadosamente os riscos associados. Como “[...] eles consideram um ambiente de risco onde um tomador de decisão pode escolher entre uma ação arriscada ou segura. IA reduz o custo das previsões e o tomador de decisão pode exercer o julgamento humano, ou seja, a capacidade de reconhecer atributos ocultos do empreendimento”, argumento esse apresentado por Abrardi, Cambini e Rondi (2022, p. 15).

A Inteligência Artificial influencia o comportamento humano ao permitir que as máquinas entendam e antecipem as ações humanas, adaptando-se às mudanças e incertezas do mercado. Essa temática é abordada por diversos autores ao longo do tempo, como Thaler (2019), Sunstein (2019), Taleb (2018, 2019, 2020) e Kahneman (2012), que analisam como a IA pode tirar proveito das variabilidades e incertezas, tornando-se mais resiliente e eficaz em ambientes em contínua transformação.

Ademais, Paes Filho e Favretto (2023) explicam que a conexão entre a Inteligência Artificial e a Economia Comportamental reside na capacidade das máquinas de entender e antecipar as ações humanas, ajustando-se às alterações e incertezas do mercado, da mesma forma, enfatizam a relevância de compreenderem como a Inteligência Artificial se beneficia das mudanças e incertezas do mercado, como destacam os autores:

A relação entre a IA no cenário do marketing não é apenas um avanço tecnológico; é uma metamorfose fundamental. A era do "Novo Marketing" é marcada pela capacidade da IA de refinar campanhas, prever tendências e personalizar experiências de maneiras sem precedentes. Além da automação de tarefas rotineiras, a IA, com aprendizado profundo, proporciona insights valiosos que orientam estratégias, indo da análise preditiva à segmentação de público-alvo. (PAES FILHO E FAVRETTO, 2023, P. 28).

Assim como é o caso de grandes corporações, como a *Amazon*⁶ e o *Spotify*⁷, que são estudadas pelos autores e analisadas para demonstrar a aplicação prática desses princípios. Além disso, esses exemplos servem para destacar como a Inteligência Artificial pode ser incorporada de maneira eficaz nas estratégias tanto empresariais quanto nas decisões dos consumidores.

⁶ *Amazon*: Uma das maiores e mais influentes empresas de tecnologia do mundo, fundada em 1994 por Jeff Bezos. Começou como uma simples livraria online, mas rapidamente se expandiu para se tornar uma gigante do comércio eletrônico (e-commerce) e muito mais. Hoje, a *Amazon* atua em diversas áreas, incluindo tecnologia, entretenimento, computação em nuvem e dispositivos eletrônicos.

⁷ *Spotify*: Uma das plataformas de streaming de música e podcasts mais populares do mundo. Fundada em 2006 por Daniel Ek e Martin Lorentzon, na Suécia, o *Spotify* revolucionou a forma como as pessoas consomem música, substituindo gradualmente os CDs e downloads digitais. Assim, o *Spotify* revolucionou a forma como as pessoas ouvem música e consomem conteúdo de áudio, tornando-se uma parte essencial da cultura digital moderna.

3. REFERENCIAL METODOLÓGICO

A pesquisa em questão se distingue por sua abordagem comparativa e baseia-se em uma revisão bibliográfica abrangente e recente. Essa metodologia foi selecionada com a finalidade de estabelecer uma base teórica robusta para examinar as contribuições da Economia Comportamental nas decisões econômicas, unindo visões da Economia, Psicologia e Inteligência Artificial.

A revisão bibliográfica foi estruturada a partir da análise de publicações científicas, dissertações, teses, capítulos de livros e comunicações apresentadas em eventos acadêmicos. A coleta de dados foi realizada em bases de dados renomadas, como *SciELO (Scientific Electronic Library Online)*, *Google Scholar*, *Web of Science*, *Journal of Economic Methodology*, *Journal of Economic Surveys*, LUME (Repositório Digital da UFRGS), Pantheon (Repositório Institucional da UFRJ) e Repositórios Institucionais e Teses, abrangendo um período de publicações entre 2012 a 2023, de modo a garantir atualidade e relevância ao estudo. Para a busca dos materiais, foram utilizadas palavras-chave relacionadas ao tema, como “economia comportamental”, “psicologia e economia”, “tomada de decisão”, “inteligência artificial”, associadas pelo site *Connected Papers* para otimizar os resultados.

Os critérios de inclusão e exclusão foram cuidadosamente definidos. Os estudos selecionados envolvem diretamente conceitos-chave da economia comportamental, com foco no impacto dos preconceitos emocionais, cognitivos e psicossociais na tomada de decisões econômicas, além de interseções com a inteligência artificial. Por outro lado, foram excluídos trabalhos que não tivessem metodologia clara, fossem repetitivos ou não estivessem diretamente relacionados aos objetivos da pesquisa.

Os materiais selecionados foram organizados em categorias temáticas, definidas a priori com base nos objetivos da pesquisa e no conhecimento acumulado nas áreas correlatas. Entre as categorias analisadas, destacam-se: a origem e evolução da Economia Comportamental, a contraposição entre a Economia Tradicional e Comportamental, e as implicações da Inteligência Artificial no aprimoramento das decisões econômicas.

A análise dos dados seguiu uma abordagem crítica e comparativa, destacando convergências, divergências e lacunas nos estudos revisados. Essa análise permite-nos compreender como a integração da psicologia e da inteligência artificial com a teoria econômica pode expandir a compreensão da tomada de decisão humana em contextos sociais e de mercado.

Além disso, através do uso de tecnologias emergentes, o impacto das emoções e da heurística nos processos de tomada de decisão e nas perspectivas futuras pode ser determinado.

Além disso, este trabalho apresenta uma análise comparada entre diferentes estudos e perspectivas acadêmicas com o objetivo de demonstrar a relevância da Economia Comportamental na tomada de decisões. A análise comparativa permitiu analisar os fundamentos e contribuições de autores reconhecidos no campo, como Kahneman (1979), Tversky (1979) e Thaler (1980), e compará-los com os pressupostos da Economia Tradicional. Ao analisar os trabalhos examinados, foi possível notar que fatores psicológicos, emocionais e sociais desempenham um papel crucial no comportamento econômico, o que enriqueceu a compreensão teórica e prática sobre as escolhas humanas. Dessa forma, a comparação entre os estudos demonstra a relevância da Economia Comportamental como um complemento à teoria econômica tradicional.

Em suma, a revisão da literatura é essencial para estabelecer uma base teórica sólida para sustentar as discussões desenvolvidas neste trabalho, ao mesmo tempo que possibilita identificar o potencial transformador da economia comportamental em relação aos avanços tecnológicos. Esta abordagem sistemática aumenta a confiabilidade e a relevância acadêmica deste estudo.

4. RESULTADOS ESPERADOS

A revisão sistemática da literatura possibilitou a identificação e a consolidação dos principais achados, convergências e divergências dos estudos analisados, fornecendo um panorama abrangente sobre a influência da Economia Comportamental na tomada de decisões. A partir dessa descrição, os resultados serão explorados a seguir, evidenciando as contribuições e os desafios que emergem dessa abordagem multidimensional.

Sendo assim, a análise dos estudos evidenciou que a Economia Comportamental surgiu como uma resposta às limitações da Economia Tradicional, especialmente no que diz respeito à noção de racionalidade absoluta. Os trabalhos de Kahneman e Tversky (1974; 1979) foram fundamentais para o desenvolvimento do campo, ao introduzirem conceitos como heurísticas, viés cognitivo e a *Prospect Theory*. Esta última, em particular, destacou-se ao demonstrar que as decisões sob risco são influenciadas pela aversão à perda e pela avaliação subjetiva de ganhos, desafiando os pressupostos da teoria neoclássica de Kahneman e Tversky (1979). Além disso, Thaler (1980) contribuiu significativamente ao integrar *insights* da psicologia à análise econômica, consolidando a Economia Comportamental como uma abordagem complementar à teoria tradicional.

À vista disso, a revisão permitiu constatar uma divergência central entre a Economia Tradicional e a Comportamental. Enquanto a primeira assume que os agentes econômicos são racionais e buscam maximizar sua utilidade, denominado *Homo Economicus*, a segunda reconhece a racionalidade limitada dos indivíduos, representada pelo conceito de *Homer Economicus*, estudado por Thaler e Sunstein (2008). Os estudos convergem ao apontar que fatores como emoções, contextos sociais e limitações cognitivas moldam as decisões reais, invalidando a noção de agentes puramente lógicos. Por exemplo, a procrastinação e a preferência por gratificação imediata, ignoradas na teoria clássica, foram amplamente documentadas como padrões comportamentais sistemáticos, mostrado por Ariely (2009 *apud* CARVALHO, 2021).

Como também, a literatura revisada destacou a aplicação transversal da Economia Comportamental em diversas áreas, como políticas públicas, *marketing* e finanças. Intervenções baseadas em *nudges*⁸ mostraram-se particularmente eficazes para incentivar comportamentos

⁸ *Nudge*: (termo em inglês que significa “leve empurrão” ou “estímulo”) é uma intervenção sutil e não coercitiva que busca orientar escolhas individuais ou coletivas sem restringir a liberdade de decisão. A ideia, popularizada por Richard Thaler e Cass Sunstein no livro *Nudge* (2008), parte do princípio de que as pessoas nem sempre agem

desejáveis, como o aumento da poupança e a adesão a programas de saúde, vistos por Costa, Krieger e Fontoura (2022). No entanto, identificou-se debates sobre os limites éticos dessas intervenções, especialmente em estratégias de marketing que exploram vieses para influenciar o comportamento do consumidor, identificado por Marinho (2019). Além disso, a integração da Economia Comportamental com a Inteligência Artificial (IA) foi apontada como uma tendência promissora, com potencial para personalizar estratégias e melhorar a eficácia das decisões. Contudo, essa integração também expôs riscos, como a manipulação de escolhas e a erosão da privacidade, conforme discutido por Abrardi, Cambini e Rondi (2022).

Os estudos vistos concordaram que heurísticas (atalhos cognitivos) e vieses (como o efeito *framing*⁹ e a ancoragem) são universais e previsíveis, embora sua intensidade varie conforme contextos culturais e individuais. Por exemplo, Herrera (2018) demonstrou como a aversão à perda explica a preferência por produtos vinculados a sorteios, enquanto Duarte (2017) relacionou a falta de autocontrole a decisões financeiras subótimas. No entanto, divergências surgiram em relação ao grau de influência de normas sociais, alguns autores as consideram secundárias, como Samson (2014), enquanto outros as veem como centrais, como Lecouteux (2023).

Ainda nesse quesito, a literatura sinalizou tendências promissoras na intersecção entre a Economia Comportamental e a IA, especialmente no desenvolvimento de modelos preditivos que identificam padrões comportamentais em grandes conjuntos de dados. Casos como os da *Amazon* e *Spotify* ilustraram como a personalização via IA pode potencializar a segmentação de públicos e a adaptação a preferências individuais, como comentado por Paes Filho e Favretto (2023). No entanto, lacunas persistem, como a escassez de estudos sobre vieses culturais em economias emergentes e a regulamentação ética de algoritmos. Além disso, criticou-se a excessiva focalização em contextos ocidentais, limitando a generalização dos achados por Ávila e Bianchi (2015).

A Economia Comportamental, nesse sentido, se destaca por oferecer uma visão mais realista da tomada de decisões, considerando fatores emocionais e cognitivos que influenciam o comportamento humano. Além disso, sua aplicação em áreas como políticas públicas e mercado tem promovido escolhas mais benéficas para a sociedade. Ademais, a

de forma racional ou otimizam seus interesses, mas podem ser “guiadas” por meio de ajustes no ambiente ou no contexto em que as decisões são tomadas.

⁹ Efeito *framing*: demonstra que a forma de apresentar uma informação pode influenciar significativamente as escolhas das pessoas. Uma mesma opção, se descrita como um ganho, tende a ser mais atrativa do que se for apresentada como uma perda, evidenciando a importância do contexto na tomada de decisão.

integração com a Inteligência Artificial (IA) amplia sua capacidade analítica, permitindo prever padrões e mitigar vieses. Por outro lado, há críticas quanto à subjetividade de seus modelos e à dificuldade de quantificação, o que pode limitar sua aplicabilidade. Somado a isso, o uso da IA levanta questões éticas, pois algoritmos podem reforçar vieses existentes e comprometer a imparcialidade das decisões. Dessa forma, apesar de suas contribuições, a Economia Comportamental ainda enfrenta desafios para garantir maior precisão e confiabilidade.

Em síntese, a análise demonstrou que a Economia Comportamental não é um substituto, mas sim uma complementação à teoria econômica clássica ao levar em conta a complexidade das ações humanas. Os resultados ressaltam a importância de modelos econômicos que levem em consideração irracionalidades recorrentes, contextos socioculturais e inovações tecnológicas, equilibrando criatividade com responsabilidade ética. A combinação com a IA cria oportunidades para a avaliação e previsão de comportamentos, mas também requer cuidado com os dilemas éticos e a preservação da autonomia pessoal.

Por fim, a análise indicou direções para investigações futuras, como a exploração de preconceitos culturais em variados cenários econômicos e a utilização responsável de inovações tecnológicas. Essas pesquisas serão fundamentais para aprofundar a compreensão das ações humanas e para criar políticas e abordagens mais eficientes e inclusivas.

4.1. Tabela Comparativa dos Autores

Autor	Ano(s)	Obras/Referências	Principais Contribuições
Adam Smith	1759; 1776	A Teoria Dos Sentimentos Morais (1759); A Riqueza Das Nações (1776)	Base da Economia Tradicional, enfatizando a importância do comportamento moral e do interesse próprio na formação das teorias econômicas.
Ávila e Bianchi	2015	Guia De Economia Comportamental E Experimental	Sistematização e divulgação dos conceitos da Economia Comportamental, integrando abordagens experimentais à teoria econômica.
Herbert Simon	1959	<i>Administrative Behavior</i>	Introdução do conceito de racionalidade limitada, evidenciando as limitações cognitivas dos indivíduos na tomada de decisões.
Daniel Kahneman	1979; 2012	Estudos Sobre Heurísticas E Vieses; Prospect Theory (1979); Rápido E Devagar (2012)	Fundamentação da pesquisa sobre heurísticas e vieses, demonstrando a irracionalidade sistemática e a influência dos fatores emocionais nos processos decisórios.

Amos Tversky	1974; 1979	Coautor Com Kahneman Em Estudos Sobre Heurísticas E Vieses	Contribuição essencial para a compreensão dos atalhos mentais e vieses que afetam a tomada de decisão, complementando os estudos de Kahneman.
Richard Thaler	1980; 2019	<i>Toward A Positive Theory Of Consumer Choice (1980); Misbehaving (2019)</i>	Integração dos <i>insights</i> da Psicologia à Economia, destacando as limitações da racionalidade e desenvolvendo o conceito de nudge para orientar decisões sem restringir a liberdade individual.
Cass Sunstein	2008; 2019	<i>Nudge (2008, Com Thaler); How Change Happens (2019)</i>	Desenvolvimento e aplicação de intervenções de <i>nudge</i> , contribuindo para a criação de políticas públicas e estratégias que influenciam as decisões de forma sutil.
Castro	2014	Dissertação Sobre Economia Comportamental	Análise crítica sobre a integração entre Economia e Psicologia, contribuindo para a discussão dos fundamentos da Economia Comportamental.
Ferreira	2007 (citado em 2018)	Referenciado Em Estudos Sobre Decisão (Conforme Citado Por Herrera, 2018)	Discussão sobre os impactos das heurísticas e da racionalidade limitada na tomada de decisão, enriquecendo a análise dos comportamentos econômicos.
Herrera	2018	Estudo Sobre A Formação De Poupança Vinculada A Sorteios	Evidencia a influência de heurísticas e vieses em decisões financeiras, demonstrando como fatores emocionais e contextuais impactam a formação de poupança e escolhas de investimento.
Mello	2015 (citado em 2018)	Estudos Sobre Economia Comportamental (Conforme Citado Por Vidal, 2018)	Contribuição para a transição do modelo racional tradicional para uma compreensão mais realista e comportamental das decisões econômicas.
Vidal	2018	Dissertação Sobre Economia Comportamental	Destaca a influência dos fatores emocionais e contextuais no comportamento econômico, complementando as abordagens da Economia Comportamental.
Dourado, Santos e Watanabe	2022	Artigo Sobre Modelagem Matemática Na Tomada De Decisão	Desenvolvimento de modelos que capturam as influências não racionais nos processos decisórios, enfatizando fatores subjetivos na tomada de decisão.
Paixão	2017	Análise Bibliométrica Comparativa	Compara os pressupostos da Economia Tradicional com os da Economia Comportamental, destacando as limitações do modelo racional clássico.
Duarte	2017	Estudo Sobre Os Erros Na Tomada De Decisão	Investiga os fatores que levam os indivíduos a cometer erros e agir de forma irracional, contribuindo para a compreensão dos processos decisórios.

Samson	2014	<i>The Behavioral Economics Guide</i>	Aborda os padrões de irracionalidade e os mecanismos comportamentais que influenciam as escolhas econômicas, fornecendo uma visão prática do comportamento do consumidor.
Marinho	2019	Dissertação Sobre Economia Comportamental	Explora a influência das emoções nas decisões dos consumidores, enfatizando os aspectos subjetivos na análise do comportamento econômico.
Ariely	2009	Estudos Sobre Irracionalidade Comportamental	Demonstra que os comportamentos irracionais são sistemáticos e previsíveis, contribuindo para o entendimento dos vieses na tomada de decisão.
Grabe	2016	Estudos Sobre Tolerância Ao Risco Financeiro	Analisa os fatores que influenciam a disposição dos indivíduos a assumir riscos, ampliando a compreensão dos elementos psicológicos nas decisões financeiras.
Carvalho	2021	Dissertação Sobre Decisões De Consumo E Poupança	Investiga a influência dos fatores comportamentais no consumo e na poupança, ressaltando a importância da Economia Comportamental para a compreensão das escolhas dos consumidores.
Lecouteux	2023	Artigo Sobre O Conceito De <i>Homer Economicus</i>	Introduz o conceito de <i>Homer Economicus</i> , ressaltando as limitações da racionalidade perfeita e as implicações para políticas públicas e decisões individuais.
Paes Filho e Favretto	2023	Trabalho Sobre A Integração Da Inteligência Artificial No Marketing Digital	Demonstram como a IA pode ser aplicada para personalizar estratégias de <i>marketing</i> com base em dados comportamentais, ampliando as ferramentas de análise dos processos decisórios.
Abrardi, Cambini e Rondi	2022	Artigo Sobre Os Impactos Da IA No Comportamento Do Consumidor	Analisa os efeitos da Inteligência Artificial na eficiência das decisões e nos riscos de manipulação das escolhas, ressaltando a importância da ética na aplicação dessas tecnologias.
Taleb	2018; 2019; 2020	<i>Antifragile (2018); The Black Swan (2019); Skin In The Game (2020)</i>	Discute as incertezas e os riscos inerentes às decisões em contextos econômicos, ressaltando a importância de modelos que possam absorver choques e imprevistos, contribuindo para a resiliência.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados deste estudo destacam a importância da Economia Comportamental na análise dos processos de tomada de decisão e destacam os fatores emocionais, experienciais e cognitivos que influenciam as decisões econômicas. As comparações com a Economia Tradicional destacam fatores fundamentais que distinguem as duas abordagens e influenciam a concepção de políticas governamentais e o desenvolvimento de estratégias de mercado.

Em contraste com o modelo racional da Economia Tradicional, a Economia Comportamental sustenta que as pessoas realmente tomam decisões com base em restrições cognitivas, influências emocionais e contexto social. O conceito de *Homo Economicus*, frequentemente associado à racionalidade e à maximização da utilidade, foi substituído pelo modelo *Homer Economicus* de racionalidade limitada, que é influenciado por uma visão diferente do comportamento. Os resultados refletem a complexidade da tomada de decisão humana: ela não é puramente lógica, mas é moldada pela interação de fatores externos, como emoções e normas sociais.

Outro ponto relevante foi a integração da Economia Comportamental e da Inteligência Artificial. As tecnologias baseadas em IA têm o potencial de melhorar a análise de dados comportamentais e personalizar estratégias para ajudar indivíduos a tomar decisões mais informadas e alinhadas com seus objetivos. No entanto, esses desenvolvimentos também levantam questões éticas, incluindo a manipulação de decisões e o impacto na privacidade e autonomia do consumidor.

O estudo também mostrou que a Economia Comportamental oferece ferramentas práticas para o desenvolvimento de políticas públicas mais eficazes, principalmente em áreas como saúde, finanças e consumo sustentável. Como Costa, Krieger e Fontoura (2022) apontam, exemplos como a teoria do “*nudge*” têm sido eficazes em encorajar comportamentos desejáveis, como aumento da poupança, adesão a programas de saúde e consumo responsável.

Por fim, os resultados apontam para um futuro promissor na interface da Economia Comportamental e da Inteligência Artificial com o desenvolvimento de modelos preditivos mais sofisticados. Essa combinação tem o potencial de revolucionar nossa compreensão do comportamento humano e fornecer aos governos e empresas soluções inovadoras adaptadas às necessidades de indivíduos e sociedades.

Conclui-se que a Economia Comportamental não substitui, mas complementa a Teoria Econômica Tradicional, proporcionando uma visão mais abrangente e realista das escolhas humanas e seus impactos no mercado e na sociedade. Este estudo destaca a importância desse campo para a construção de análises econômicas mais precisas, práticas e homologadas com a complexidade do comportamento humano, ampliando suas aplicações em políticas públicas, marketing e outras áreas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRARDI, L., CAMBINI, C., & RONDI, L. (2022). Artificial intelligence, firms and consumer behavior: A survey. **Journal of Economic Surveys**, 36, 969–991. <https://doi.org/10.1111/joes.12455>.
- AVILA, F. e BIANCHI, A. (Orgs.). Guia de Economia Comportamental e Experimental. **São Paulo**. 2015. EconomiaComportamental.org. Disponível em www.economiacomportamental.org. Licença: Creative Commons Attribution CC-BY-NC – ND 4.0.
- CARVALHO, Rebeca Junqueira Camillo de. Como a economia comportamental explica as decisões de consumo e poupança dos indivíduos: um estudo de caso. 2021. Dissertação (Mestrado em Economia Política) - **Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo**, São Paulo, 2021.
- CASTRO, Alex Sandro Rodrigues de. Economia comportamental: caracterização e comentários críticos. 2014. Dissertação (mestrado em Economia) – **Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas**, Campinas, 2014.
- COSTA, Ana Carolina Astafieff da Rosa; KRIEGER, Morgana G. Martins; FONTOURA, Yuna. Conformidade fiscal e Economia Comportamental: uma análise da influência do contexto decisório. **SciELO Brazilian Journal of Political Economy**, [s. l.], ano 2022, v. 42, ed. 3, p. 785-802, 12 ago. 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/0101-31572022-3343>. Acesso em: 10 set. 2024.
- DOURADO, Fernanda Soares; SANTOS, Rafael Lopes dos; WATANABE, Vinicius de Oliveira. Uma análise sobre a Economia Comportamental. **O eco da Graduação**, [s. l.], ano 2021, v. 6, n. 6, ed. 12, 8 abr. 2022. Disponível em: <http://ecodagraduacao.com.br/index.php/ecodagraduacao/article/view/117>. Acesso em: 10 set. 2024.
- DUARTE, Viviane de Oliveira. Economia comportamental e os fatores que levam indivíduos ao erro na tomada de decisões: uma análise exploratória da literatura. **LUME Repositório Digital UFRGS**, [s. l.], 19 jul. 2017. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10183/168811>. Acesso em: 5 mai. 2024.
- FERREIRA, M. V. **Decisões Econômicas: Você já parou para pensar?** Editora Évora, São Paulo, 2011.

GRABE, J. E. Financial Risk Tolerance. In: XIAO, J. J. (Ed.). **Handbook of Consumer Finance Research**. Cham: Springer, 2016. p. 157-169. Disponível em: https://doi.org/10.1007/978-3-319-28887-1_11. Acesso em: 15 jul. 2024.

HERRERA, Leonardo Juan. A economia comportamental e a formação de poupança vinculada a sorteios: o caso da prize-linked saving e dos títulos de capitalização. **LUME Repositório Digital UFRGS**, [s. l.], 2018. Disponível em: HERRERA, Leonardo Juan. A economia comportamental e a formação de poupança vinculada a sorteios: o caso da prize-linked saving e dos títulos de capitalização. Acesso em: 5 mai. 2024.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974. Disponível em: <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>. Acesso em: 9 jul. 2024.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/1914185>. Acesso em: Acesso em: 10 jul. 2024.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar**: duas formas de pensar. **Rio de Janeiro**: Objetiva, 2012.

LECOUTEUX, G. (2023). The Homer economicus narrative: from cognitive psychology to individual public policies. **Journal of Economic Methodology**, 30(2), 176–187. <https://doi.org/10.1080/1350178X.2023.2192222>

MARINHO, Yasmin Magno. Economia comportamental: uma forma alternativa de enxergar e entender o consumidor. **Pantheon Repositório Institucional da UFRJ**, [s. l.], 1 mar. 2019. Disponível em: <https://pantheon.ufrj.br/handle/11422/9216>. Acesso em: 10 set. 2024.

PAES FILHO, Pedro Argemiro; FAVRETTO, Polan Vitor. **Economia Comportamental: A Influência da Inteligência Artificial no Marketing Digital**. Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Ciências Econômicas como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas. Orientadora: Prof.^a Dra. Adriana Ripka. Curitiba, 2023. Universidade Positivo Business School.

PAIXÃO, Thainá 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.

SAMSON, A. (Ed.). *The Behavioral Economics Guide*. **Prefácio de George Loewenstein e Rory Sutherland**. [S.l.]: Behavioral Economics, 2014. Disponível em:

<https://www.behavioraleconomics.com>. Acesso em: 15 jul. 2024.

SMITH, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. **London: W. Strahan and T. Cadell, 1776**.

SMITH, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. **London: A. Millar, 1759**.

SIMON, Herbert A. *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations*. 1. ed. **New York: Macmillan, 1947**.

SUNSTEIN, Cass R. *How Change Happens*. **Cambridge: The MIT Press, 2019**.

TALEB, Nassim Nicholas. *Antifragile: Things That Gain from Disorder*. **Nova York: Random House, 2020**.

TALEB, Nassim Nicholas. *Skin in the Game: Hidden Asymmetries in Daily Life*. **Nova York: Random House, 2018**.

TALEB, Nassim Nicholas. *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. 2. ed. **Nova York: Random House, 2019**.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. **New Haven: Yale University Press, 2008**.

THALER, Richard. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. **Nova York: W. W. Norton & Company, 2019**.

THALER, Richard. Toward a positive theory of consumer choice. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 1, n. 1, p. 39-60, 1980. Disponível em:

[https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7). Acesso em: 10 jul. 2024.

VIDAL, Luís Fernando Morais. *Economia comportamental e alfabetização financeira no Brasil: impactos na previdência privada*. 2018. [115 f.]. Dissertação (Programa de Mestrado Profissional em Comportamento do Consumidor) - **Escola Superior de Propaganda e Marketing**, [São Paulo].