

ESCOLA SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO – STRONG ESAGS
ECONOMIA

SILAS TEIXEIRA DE SOUZA

**UMA ANÁLISE COMPORTAMENTAL DO PROCESSO DECISÓRIO
DE AGENTES EM AMBIENTES DE RISCO ECONÔMICO**

MONOGRAFIA

SANTO ANDRÉ

2020

SILAS TEIXEIRA DE SOUZA

**UMA ANÁLISE COMPORTAMENTAL DO PROCESSO DECISÓRIO
DE AGENTES EM AMBIENTES DE RISCO ECONÔMICO**

Monografia apresentada como requisito
parcial à obtenção do título de Bacharel em
Economia da Escola Superior de
Administração e Gestão.
Orientador: Prof. Me. Raphael Bicudo

SANTO ANDRÉ

2020

aos meus pais.

AGRADECIMENTOS

Certamente não conseguirei mencionar todas as pessoas que fizeram parte dessa importante fase da minha vida, mas podem estar certas que fazem parte da minha gratidão.

Agradeço ao meu orientador Prof. Me. Raphael Bicudo, pela sabedoria com que me guiou nesta trajetória, não apenas para a realização deste trabalho, mas também durante a minha graduação.

Aos amigos que fiz durante esses anos de faculdade, que pela nossa parceria, fez essa jornada ser mais leve.

A Secretaria da escola, pela cooperação e suporte.

Gostaria de agradecer imensamente à minha família, pois sem o apoio deles, seria muito mais difícil vencer esse desafio.

Três paixões, simples, mas irresistivelmente fortes, governam minha vida: o desejo imenso de amar, a procura do conhecimento e a insuportável compaixão pelo sofrimento da humanidade.
(Bertrand Russell)

RESUMO

SOUZA, Silas T. Uma análise comportamental do processo decisório de agentes em ambientes de risco econômico. 2020. **XXX.** Trabalho de Conclusão de Curso do Bacharelado em Economia - Escola Superior de Administração e Gestão. Santo André, 2020.

O trabalho tem por objetivo apresentar o campo da Economia Comportamental, que incorpora em seus estudos econômicos aspectos psicológicos e sociais, e revelar os vieses presentes na tomada de decisão dos agentes quando estão inseridos em ambientes de risco econômico. Esses vieses ou “anomalias” fogem da teoria tradicional e são explicados pela teoria comportamental, trazendo um entendimento mais realista do processo decisório dos indivíduos, para então, mais adequadamente, prevermos padrões futuros. Este estudo aplica técnicas bibliométricas, analisando a base de pesquisas científicas, de psicólogos e economistas, feitas durante as últimas décadas.

Palavras-chave: comportamental. viés. risco. processo decisório. *homo economicus*.

LISTA DE GRÁFICOS

Quadro 1 – Retornos médio após compras e vendas

22

LISTA DE TABELAS

Figura 1 - Percepção de valor	19
Figura 2- Citações ao trabalho de Kahneman (1966-2017)	20
Figura 3 - Publicações no Mundo Contendo os Termos Estudados	21
Figura 4 - Proporção de ganhos realizados / Proporção de perdas realizadas por mês	23
Figura 5 - Funções de ponderação para ganhos (w^+) e perdas (w^-) com base em estimativas medianas dos parâmetros	24
Figura 6 - Correlação de gêmeos e vieses	25

SUMÁRIO

Introdução	13
1 A trajetória do campo econômico	15
1.1 A abordagem econômica tradicional	15
1.2 Uma nova abordagem econômica	18
2 Uma análise do processo decisório em ambientes de risco	22
3 Conclusão	27
Referências Bibliográficas	28

Introdução

Para a teoria econômica tradicional, os agentes ou *homo economicus*, buscam sempre otimização e suas decisões são tomadas de forma imparcial, ou seja, racionalmente e com amplo acesso à informação; em mercados competitivos, os preços são livres, flutuando até o ponto em que a oferta encontrará a demanda equivalente, chegando ao equilíbrio de mercado.

Essa linha de pensamento foi predominante e usada de base em todo o campo econômico, porém ignora aspectos fundamentais da natureza humana que nos diferem das máquinas. Estudos realizados no recente campo comportamental, que une economistas e psicólogos, divergem da teoria econômica tradicional, ao referido *homo economicus*, apresentando pesquisas que revelam vieses, anomalias ou hábitos que estão presentes nos agentes e que afetam diretamente suas decisões ao interagir com diferentes mercados.

Este trabalho parte do pressuposto de que mercados são formados por seres humanos, e que os mesmos sofrem forte influência emocional, social e cultural que afeta sua tomada de decisão.

Mapear esses vieses, anomalias ou hábitos e ter uma visão mais realistas do processo decisório é de suma importância, pois nos ajudará a entender acontecimentos e resultados, prever decisões, além de oferecer melhores soluções as pessoas.

Assim, espera-se as seguintes contribuições deste estudo: (i) apresentar e contrapor as teorias tradicional e comportamental e (ii), expor fatores internos e externos que influenciam a tomada de decisões de indivíduos em ambientes de risco econômico.

Para atingir o objetivo desse trabalho, serão apresentadas as histórias da economia tradicional e comportamental, além de suas premissas, e realizar uma análise bibliométrica de estudos empíricos e experimentais, focados no comportamento de agentes em ambientes de risco econômico, como mercados de investimentos, para um entendimento claro do processo decisório nos indivíduos.

Este trabalho é dividido por duas seções, além da introdução e a conclusão. Essa introdução visa apresentar uma breve divergência entre a economia tradicional e a economia comportamental, quanto a ideia da racionalidade ilimitada dos agentes, além de explicar os pressupostos, objetivos e métodos que serão utilizados para a realização deste trabalho.

A primeira seção mostrará a literatura que aborda as expectativas racionais e sua importância no desenvolvimento do campo econômico e, em seguida, a economia comportamental e como sua teoria está influenciando o cenário atual.

A segunda seção, de análise bibliométrica, apresentará os estudos e seus respectivos resultados ao analisar os vieses presentes no processo decisório dos indivíduos nos ambientes de risco econômico.

A conclusão será uma consolidação das literaturas para confrontar com os resultados dos estudos publicados. Além disso, reforçar a importância e a necessidade de maior atenção na área comportamental, para obter análises mais realistas das interações de indivíduos com mercados econômicos.

Portanto, diante do exposto, até que ponto comportamentos inconscientes ou irracionais estão presentes nos agentes em ambientes de risco econômico, e como isso afeta suas decisões?

1 A trajetória do campo econômico

Esta revisão teórica apresentará os principais autores da literatura econômica tradicional e comportamental, além de suas contribuições ao campo ao longo do tempo, expondo as suas teorias sobre o comportamento humano ao interagir economicamente.

1.1 A abordagem econômica tradicional

No século XVIII, Adam Smith já se interessava em entender a natureza humana, e em seus livros *Teoria dos Sentimentos Morais* (1759) e *A Riqueza das Nações* (1776), Smith apresentou sua visão do ser humano e já estabelecia princípios psicológicos e sociais em suas interações econômicas.

Porém, no decorrer dos anos, a ciência econômica passou a afastar as questões morais de seu escopo de estudo, por necessitar de uma exemplificação abstrata e sólida da conduta humana.

Essa ideia ocorreu primeiramente com Stuart Mill (1836) ao sugerir que, ao adotar o *homo economicus* como pressuposto básico, seríamos capazes de estudar a economia sem seu caráter impreciso (Bresser-Pereira, 2019).

Mill defendeu a utilização desse modelo de análise, também conhecido como método hipotético-dedutivo, entendido como um processo que parte do pressuposto da racionalidade econômica, com poucas preposições gerais e camuflando aspectos diretos da personalidade humana, para uma melhor compreensão da ciência econômica:

A econômica política considera a humanidade ocupada unicamente na aquisição e consumo de riqueza [...]. Não que qualquer economista político alguma vez tenha sido tão absurdo que supusesse que a humanidade é de facto assim constituída, mas porque esta é a forma pela qual a ciência deve necessariamente progredir.

(Mill, 1967, p321-323)

[...] nas investigações sociais uma generalização aproximada equivale, para a maior parte das finalidades práticas, a uma generalização exata, pois aquilo que é somente provável quando afirmado de seres humanos individuais

indiscriminadamente selecionados, é certo quando afirmado do caráter e conduta das massas.

(Mill, 1999, p.45)

Mill explica que, mesmo sendo um absurdo acreditar que o homem seja guiado somente por um desejo, o de enriquecer, sem outras motivações presentes, no agregado, essas inconsistências seriam irrelevantes. Ou seja, poucos fatores geradores do comportamento humano seriam considerados e os demais descartados, por serem entendidos como de baixa relevância, ou pouca capacidade explicativa (Costa, 1986).

Assim, a partir disso, o *homo economicus* é definido como despreendido de características sociais, jurídicas, políticas, culturais e antropológicas, com preferências bem definidas e hierarquizadas, e que se encontra em constante mutação (Paixão, 2016).

Um de seus contemporâneos, Marie Walras (1874), o teórico do equilíbrio econômico, buscou explicar relações de mercado, como a oferta e demanda, utilizando conceitos usados na física.

Segundo Walras, em um mercado onde diversos indivíduos se distribuem de modo arbitrário, com diversidade de bens e quantidade, muitos não estariam satisfeitos com a distribuição e, agindo de forma egoísta, conduziriam naturalmente à situação onde todos os indivíduos se encontrariam satisfeitos. Assim, para cada bem haveria um ponto de equilíbrio no mercado.

Outro importante economista da época, Nassau Senior, defendia que o comportamento econômico dos indivíduos era calculista e suas motivações auto interessadas, buscando sempre a maximização de sua utilidade.

Senior acentuava que o estudo do bem-estar não estava no escopo da economia política, uma vez que o tema se entrelaça com questões éticas, e como as mesmas não estavam sujeitas a confirmações científicas, era melhor banir qualquer dos traços morais para não comprometer o avanço científico.

Essa hipótese do homem fictício se tornou o pilar de toda a literatura neoclássica seguinte:

E, desde então, o homem económico tem sido descrito, de forma variável, como um axioma, uma verdade a priori, uma proposição auto evidente, uma ficção

útil, um tipo ideal, uma construção heurística, um facto indisputável da experiência e um comportamento típico do homem sob o capitalismo.

(BLAUG, 1994, p.126)

Logo, o individualismo metodológico neoclássico aprofundava o egoísmo do *homo economicus*, pois o generaliza e o torna definitivo (Teixeira, 2003).

Assim, na medida que o método parte de um princípio – o *homo economicus* – cujo o comportamento é totalmente previsível – esse método possibilitaria uma teoria precisa e matemática (Bresser-Pereira, 2009).

A matemática, sem dúvida, desenvolve modelos que logicamente são consistentes, porém, quando se trata de sistemas econômicos, que é também uma ciência social, muitas outras preposições devem ser levadas em consideração para alcançar um resultado que condiz com a realidade.

Esse predomínio foi contestado pela revolução Keynesiana que, em um momento de crise econômica, defendeu um sistema econômico misto, coordenado pelo mercado e com interferências do Estado, oferecendo um modelo moderno para economias capitalistas.

Porém, na década de 70, o pensamento econômico dominante foi atraído novamente pelo método dedutível. A crítica mais poderosa contra a revolução Keynesiana era que eles não conseguiam explicar as implicações de expectativas formadas de forma endógena no comportamento dos agentes. Assim, a teoria da escolha racional que foi desenvolvida por Muth (1961) e popularizada por Robert Lucas dez anos depois, ganhou grande destaque na academia (Ferreira, 2014).

Robert Lucas afirma que, as pessoas de modo geral, tomam decisões baseadas em três elementos: racionalidade, informação disponível e experiência adquirida. Ou seja, na medida que os indivíduos tomam conhecimento de mudanças que podem ocorrer no futuro, os mesmos fazem ajustes nas suas expectativas, de forma racional.

Porém, mais uma vez falta capacidade explicativa e de previsão. Se deduzimos que o agente econômico é sempre racional, isso significa que, além de esperarmos que ele geralmente aja assim, também esperamos que ele deveria agir assim (Bresser-Pereira, 2009).

A realidade social é complexa, feita de indivíduos condicionados culturalmente, mas livres para escolher, e que muitas vezes fazem escolhas conflitantes devido a hábitos e aprendizados, e suas experiências estão em constante mudança.

Veremos em seguida como o campo econômico buscou contrapor a teoria tradicional ao apresentar novos modelos que explica as lacunas existentes até então, tornando o campo mais interdisciplinar.

1.2 Uma nova abordagem econômica

A Economia Comportamental nasceu da necessidade de reformular modelos e teorias econômicas, por não reconhecer o ser humano como estritamente racional e incapaz de agir distintamente, acrescentando aspectos psicológicos inerentes aos indivíduos em contextos observados, sem perder a natureza matematicamente solúvel do modelo, mas expandindo o escopo de princípios econômicos associados a processos de escolhas e tomadas de decisões.

O campo comportamental emprega métodos experimentais, visando estudar como os indivíduos interagem e tomam decisões econômicas, permitindo, *ceteris paribus*, uma comparação direta entre os tratamentos adotados e trazendo com isso benefícios para um cenário mais realista do processo decisório (Ávila, 2016).

Estudos dos anos 50, de Herbert Simon, Nobel em 1978, já contrariava as “expectativas racionais” (Simon, 1950), alegando que nossa disposição para correr riscos depende do contexto da situação e da forma como ela é apresentada, uma vez que a racionalidade humana é limitada – termo que ficou famoso - por três dimensões: informação disponível, limitação do conhecimento individual e o tempo disponível para a tomada de decisão.

Simon foi um grande defensor da interdisciplinaridade nas ciências sociais e comprovou a limitação da racionalidade humana tanto por fatores externos como internos, e viu a necessidade de simplificar modelos mentais para melhor captar tendências comportamentais.

Existem informações ausentes, omissões, distorções, ou seja, a apreensão do mundo não é um processo passivo, mas ativo, e o mundo percebido pode ser bastante diferente do mundo real.
(SBICCA, 2014, p. 584).

Com isso, a realidade apresentada é que as pessoas muitas vezes tomam decisões de forma automática, baseadas em vieses, hábitos ou até mesmo por inércia, contrariando o seu próprio bem-estar (Paixão, 2016).

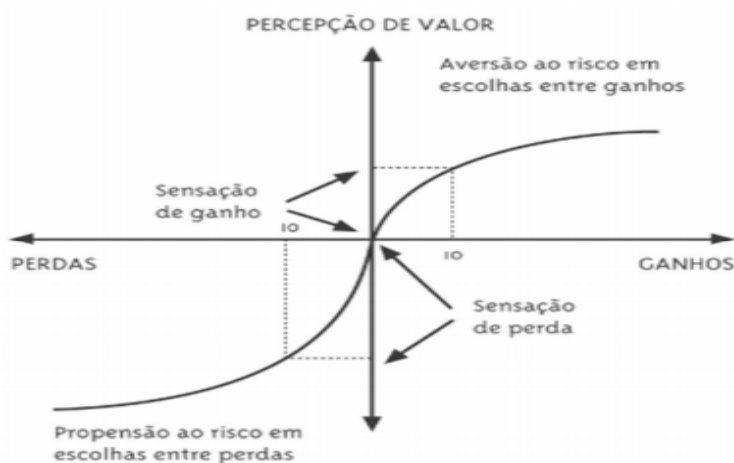
Nos anos 70, os psicólogos Amos Tversky e Daniel Kahneman, pioneiros no desenvolvimento do campo comportamental, publicaram diversos documentos que contrariava a economia tradicional e corroborava com o termo “racionalidade limitada”.

A maior crítica dos psicólogos ao que afirmava a teoria econômica prevalecente era quanto ao seu estilo normativo, isso significa que o comportamento dos indivíduos era definido a priori na especificação do modelo. Mesmo esse tipo de modelo ter o seu mérito, para essa situação era necessário um modelo descritivo, que busque descobrir como as pessoas tomam decisões, sendo elas ótimas ou não.

No seu artigo mais famoso, *A Teoria da Perspectiva* (1979), é descrito como os indivíduos escolhem entre alternativas que envolvem risco econômico. A teoria afirma que os indivíduos tomam decisões baseadas em potenciais perdas ou ganhos, e que a aversão a perda é maior que o desejo de um ganho equivalente. Porém, os indivíduos ficam mais propensos a arriscar quando estão perdendo.

A teoria fragmenta o processo decisório entre a percepção, seleção e decisão. Primeiro, os indivíduos veem o dilema a ser enfrentado, e selecionam possíveis escolhas e resultado. A seleção pode ser consequência de modelos mentais, hábitos, expectativas ou da maneira que o problema foi apresentado, corroborando com Simon, visto que a forma que a situação é apresentada pode interferir na decisão final (Berger, Pessali, 2010).

A teoria também apresenta três efeitos que agem na mudança das preferências: os efeitos certeza, reflexão e isolamento. O efeito certeza se trata da tendência dos indivíduos em escolherem opções que aparentemente estão certas, e não opções consideradas prováveis. O efeito reflexivo é a aversão ao risco no campo das perdas e dos ganhos. O efeito isolamento se trata de como a decisão é influenciada pela forma como a situação é apresentada (Haubert, 2014).

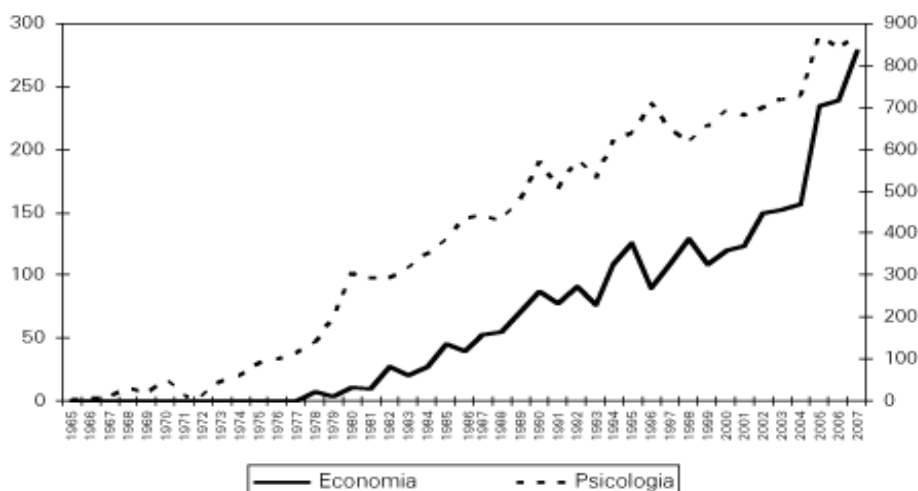


FONTE: Mayer e Avila (2010) apud Tversky e Kaahneman (1984, p. 342).

Figura 1 - Percepção de valor

A partir disso, houve uma crescente aproximação entre a Economia e a Psicologia. Uma aceitação cada vez maior de economistas que concordavam com a existência de “anomalias” na teoria econômica tradicional e que a Psicologia podia ser de grande ajuda na investigação desses fenômenos.

Na figura 2 vemos que, a partir de 1979, as citações aos estudos de Kahneman cresceram ano após ano em periódicos econômicos. É evidente o grande efeito positivo na área.



Fonte: Social Science Citation Index, versão eletrônica, vários anos.

Figura 2- Citações ao trabalho de Kahneman (1966-2017)

Inspirado pelo trabalho de Kahneman e Tversky e com quem trabalhou em conjunto, Richard Thaler, considerado o fundador da economia comportamental e prêmio Nobel em 2017, trouxe novas e importantes contribuições sobre a escolha do consumidor, autocontrole, poupanças entre outros aspectos.

Thaler usou o termo “contabilidade mental” (1985) para descrever que os indivíduos pensam em termos relativos e não absolutos. Ele afirma que o prazer de uma compra vem não apenas do valor, mas também da qualidade da transação, ou seja, do sentimento de ter feito um “bom negócio” e que os indivíduos não consideram trade-off, aceitando mais facilmente custos afundados ou irrecuperáveis.

Ainda de acordo com a teoria, as pessoas tratam o dinheiro de forma diferente, dependendo da origem e intenção de uso, e tratam os ativos como menos fungíveis do que realmente são, estando mais suscetíveis a isso quando veem ganhos como “dinheiro da casa” e que está disponível.

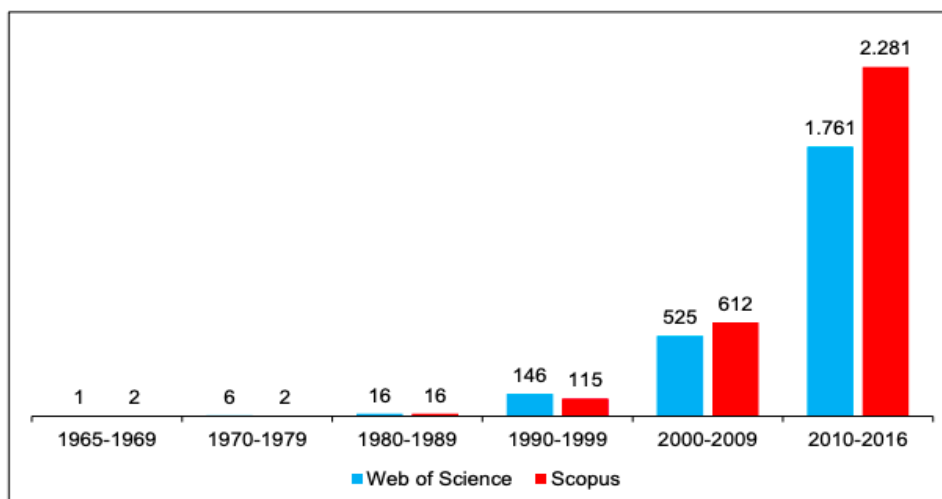
Assim, na década de 80, houve uma reviravolta na abordagem econômica e a economia comportamental ganhou espaço na academia. Houve uma institucionalização do campo com o surgimento de periódicos que relacionava comportamento humano com temas econômicos, como o *Journal of Economic Behavior & Organization* (1980), *Journal of Economic Psychology* (1981), entre outros de destaque.

Mais recentemente, Sent (2014) identificou mais tendências comportamentais nos indivíduos em processos decisórios como força de vontade limitada, que nem sempre é direcionada aos seus próprios objetivos e interesses de longo prazo. Além disso, contrapondo o *homo economicus* inerentemente egoísta, os indivíduos estão muitas vezes dispostos a sacrificar seus interesses em prol de ajudar outros, levados por senso de justiça, altruísmo e até mesmo vingança (Paixão, 2016).

A economia comportamental tem se tornado uma ferramenta cada vez mais explorada e utilizada, pois auxilia na solução de problemas de bem-estar, compreendendo melhor o processo decisório e ajudando as pessoas a conduzir um melhor planejamento de possíveis intervenções.

Conforme figura 3, as bases de dados Web of Science e Scopus apresentou um incremento, respectivamente, de 19,9% e 21,7% de publicações ao ano contendo os termos

estudados. Evidência que a psicologia tem contribuído, e muito, para novos esclarecimentos no campo econômico (Paixão, 2016).



Fonte: *Web of Science* e *Scopus*. Elaboração própria.

Figura 3 - Publicações no Mundo Contendo os Termos Estudados

Em seguida, veremos uma exposição ordenada de alguns estudos da economia comportamental que, ao longo dos anos, revelou vieses comportamentais no processo decisório de indivíduos em ambientes de risco econômico.

2 Uma análise do processo decisório em ambientes de risco

Os estudos realizados em ambientes de risco econômico como mercados de investimentos, ganhou grande destaque por se tratar não apenas de um ambiente com altos valores envolvidos, mas também por existir uma grande descrença quanto a existência de vieses nesses ambientes.

Finanças comportamentais é, basicamente, o campo de estudo que busca entender como indivíduos decidem no âmbito financeiro, identificando vieses e reconhecendo os limites à arbitragem. É um dos ambientes mais estudados pela economia comportamental e suas descobertas tem revolucionado a área.

Um dos estudos mais impactantes da época foi o do professor, muito conhecido por seus trabalhos, Terrance Odean, “Os investidores negociam demais?” (1999), que utilizou um grande banco de dados sobre investidores individuais de uma famosa corretora nos Estados Unidos.

Odean observou 49.948 compras e 47.535 vendas de ações, e calculou o retorno de cada compra e venda e a respectiva média final. Com o valor médio do retorno para cada operação, Odean calculou o retorno em três horizontes diferentes.

Panel A: All Transactions				
	<i>n</i>	84 trading days later	252 trading days later	504 trading days later
Purchases	49,948	1.83	5.69	-24.00
Sales	47,535	3.19	9.00	27.32
Difference		-1.36	-3.31	-3.32
N1		(0.001)	(0.001)	(0.001)
N2		(0.001)	(0.001)	(0.002)

Quadro 1 – Retornos médio após compras e vendas¹

Se as compras e vendas de ações fossem feitas de forma aleatória, as médias esperadas de retorno de cada operação deveriam ser próximas, mas a realidade é que os indivíduos se saíram pior comprando ações, sem contar a corretagem e com um mercado estável em todo o período avaliado.

Esse foi um fato curioso e que levantou a seguinte pergunta à comunidade científica: o que leva seres humanos operarem pior na bolsa de valores comparados a uma máquina ou um macaco que operaria de forma aleatória?

Estava claro que os indivíduos eram influenciados por vieses, e que isso os prejudicava no processo decisório de compra e venda de ações. Mas quais são os vieses presentes nos indivíduos em mercados de investimentos? Veremos estudos que identificaram alguns vieses relacionados a tomada de decisão.

Outro estudo do professor Terrance Odean, “Os investidores relutam em perceber sua perda?” (1998), chegou a conclusão que os investidores demonstram forte preferência por realizar negociações quando estão ganhando do que quando estão perdendo, corroborando com a Teoria da Perspectiva de Kahneman e Tversky.

Na figura 4, sendo PGR, proporção de ganhos realizados, e PLR, proporção de perdas realizadas, para existir uma simetria nas negociações, a razão entre as duas proporções deveria ser próximo a 1, e curiosamente, isso só acontece no final do ano, época da declaração do imposto de renda nos EUA, quando os investidores resolvem vender seus ativos que estão perdendo valor. No restante do ano, os investidores apenas realizam negociação em ativos que estão ganhando valor.

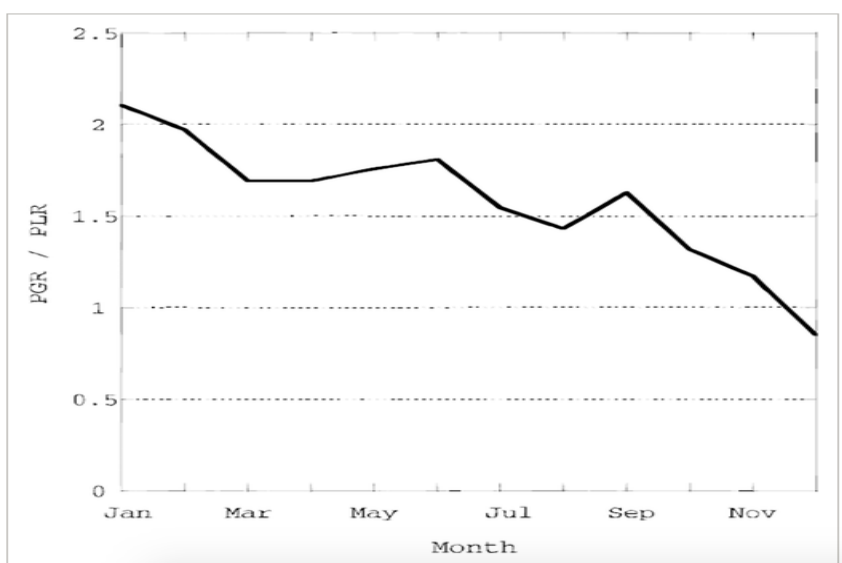


Figura 4 - Proporção de ganhos realizados / Proporção de perdas realizadas por mês

Esse viés é conhecido como “efeito disposição” e ocorre quando um investidor tende a realizar operações com ganhos rapidamente e reter em carteira ativos “perdedores”, que estão sendo depreciados.

Outro viés interessante percebido em investidores individuais é a “preferência por ações com cara de loteria”, ou seja, escolhem ações que, em um passado recente, teve uma alta e que apresentam atualmente preço relativamente baixo para compra. Geralmente, esses investidores acabam pagando mais caro e levam prejuízos.

Nicholas Barberis e Ming Huang em seu estudo intitulado “Ações como loteria: as implicações da ponderação de probabilidade para os preços de segurança” confirma esse viés e o resultado catastrófico para os investidores. Os autores pontuam que, em contraste com a previsão de modelo padrão de utilidade esperada, a própria distorção de um título pode ser precificada: uma segurança distorcida positivamente pode ser supervalorizada, e o investidor pode obter um retorno médio negativo.

Na figura 5, o eixo X é a probabilidade real e o eixo Y a probabilidade que o investidor enxerga de um evento acontecer. O gráfico mostra que os indivíduos, em eventos com baixas probabilidades de acontecer, enxergam uma maior probabilidade.

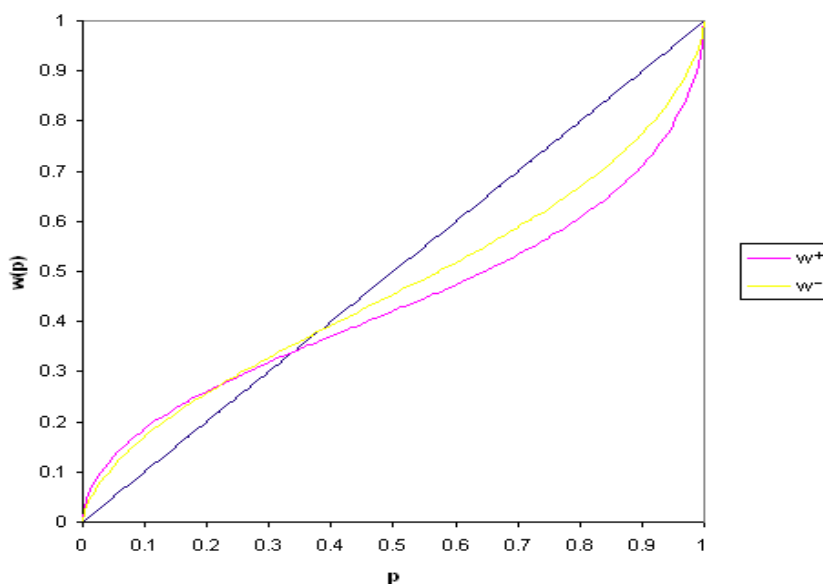


Figura 5 - Funções de ponderação para ganhos (w^+) e perdas (w^-) com base em estimativas medianas dos parâmetros

Estudos também mostram que pessoas, muitas vezes, pensam em moeda em termos nominais, em vez de reais. Em outras palavras, o valor numérico do dinheiro é confundido com seu poder de compra em um momento no passado, e isso causa confusão a alguns investidores ao olhar os preços das ações.

Justin Birru e Baolian Wang publicou um trabalho chamado “Ilusão do preço Nominal” (2016), nome do viés que ficou posteriormente conhecido, fornecendo evidências de que o investidor sofre de uma ilusão de preço nominal na qual superestima o espaço de crescimento para ações com preços mais baixos do que para ações com preços mais altos. Porém na realidade o valor da ação nada diz sobre seu desempenho futuro.

Indivíduos também são propensos a investir em ações de empresas ou setores locais que são conhecidos pessoalmente, sem diversificação de sua carteira de investimento, método já demonstrado como sendo a melhor forma de investir, acreditando possuir boas informações a respeito do mercado. Esse viés é chamado de “familiaridade e viés local”.

Excesso de confiança, negligência nas informações de preço, assim como um destaque qualquer em alguma ação são vieses já identificados em investidores individuais que influenciam sua tomada de decisão.

Um estudo interessante dos autores Henrik Cronqvist e Stephan Siegan buscou explicar a origem de vieses de investidores e esclarecer se todos os indivíduos estariam propensos a tê-los. Em seu artigo “A genética dos vieses de investimentos”, concluíram que os vieses de investimentos são manifestações inerentes e evolutivas do comportamento humano.

O estudo conta com a maior base de dados de informações sobre declarações fiscais individuais de gêmeos, divididos em monozigóticos, que possuem 100% do mesmo material genético, e dizigóticos, que possuem na média 50% do mesmo material genético.

Na figura 6, os autores mostram a correlação entre alguns vieses com os gêmeos monozigóticos e dizigóticos, e percebem que a correlação de vieses entre os gêmeos idênticos é maior do que entre os gêmeos não-idênticos.

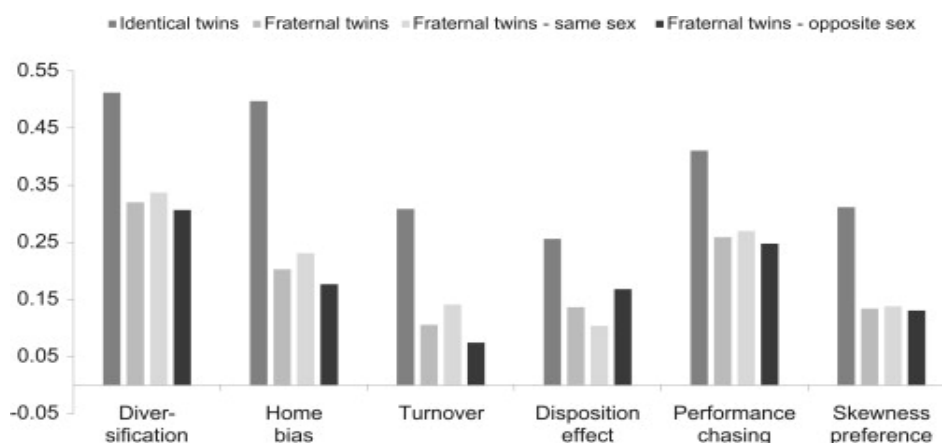


Figura 6 - Correlação de gêmeos e vieses

Esse resultado evidencia que o material genético contribui para comportamentos enviesados na tomada de decisões.

Há uma crescente literatura que busca entender esse universo complexo dos sistemas econômicos, particularmente em mercados financeiros, para saber a origem, natureza e frequência desses vieses no comportamento humano para uma melhor adequação do sistema.

3 Conclusão

A ciência econômica, desde o século XVIII até os dias atuais, mostrou grande progresso científico. Como em todas as outras áreas do conhecimento, no início das investigações, modelos irrealistas, mas meritocráticos, foram criados e usados para descrever as relações humanas. Essas contribuições iniciais foram de suma importância para o desenvolvimento seguinte de modelos que descrevem melhor a nossa sociedade.

A história da economia revela que a interdisciplinaridade e a livre circulação de ideias são os melhores caminhos a percorrer para encontrarmos a verdade. Tivemos

importantes contribuições de economistas, psicólogos e biólogos que juntos ajudaram primeiramente a identificar as lacunas na teoria econômica tradicional, para então entender a nossa realidade.

Como já era de se esperar, concluímos que indivíduos são seres complexos e suas relações e decisões influenciadas por diversos fatores. Indivíduos possuem vieses comportamentais inatos que se revelam nos mais variados ambientes e que, muitas vezes, prejudicam a vida das pessoas.

Portanto, precisamos investir por incentivar e dar o devido destaque as pesquisas comportamentais no campo das ciências econômicas a fim de conhecer melhor o ser humano, porque afinal, é de pessoas que os mercados são constituídos. Assim, identificar os problemas e educar as pessoas, para conseqüentemente, melhorar suas vidas.

Referências Bibliográficas

PAIXÃO, T. T. A. **Economia Comportamental x Economia Tradicional: Uma Análise Bibliométrica.** Artigo de Monografia – Departamento de Economia, Universidade de Brasília (UnB), 2016.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **Os dois métodos e o núcleo duro da teoria econômica.** Revista de Economia Política, vol.29, nº 2, pp. 163-190, 2009.

AVILA, R. I. **Do Homem Smithiano ao *Homo Economicus*: Egoísmo e Dissolução da Moral.** Dissertação de Pós-Graduação, Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2010.

BIRRU, J., BAOLIAN, W. **Nominal price illusion.** Journal of Financial Economics, 2016, vol. 119, pp. 578-598.

ODEAN, T. **Are investor reluctant to realize their losses?** The Journal of Finance, vol. 53, 2002.

ODEAN, T. **Do investor trade too much?** The American Economic Review, vol. 89, no.5, pp. 1279-1298, 1999.

ODEAN, T. **Do investor trade too much?** The American Economic Review, vol. 89, no.5, pp. 1279-1298, 1999.

MASCARENHAS, E. **O comportamento do jovem consumidor curitibano.** Trabalho de conclusão de curso, Departamento de Economia, Universidade Federal do Paraná (UFPR), Curitiba, 2017.

BERGER, B., Pessali, H. F.F. **A Teoria da perspectiva e as mudanças de preferência no *mainstream*: um prospecto Lakatoseano.** Brazilian Journal Of Political Economy, vol. 30, no. 2. São Paulo, 2010.

LUFT, E. **The origin of wealth: evolution, complexity and radical remaking of economics.** Resenha. Filosofia Unisinos, 2008.

FERREIRA, P. **A incorporação das expectativas racional na macroeconomia.** Economia e Desenvolvimento, vol. 12, no. 2. Recife, 2013.

MATTOS, L.V. **A posição de J. S. Mill em relação ao Estado:** os casos das sociedades “civilizadas” e das sociedades “atrasadas”. Economia e Sociedade, vol. 17, no. 1 (32), pp. 135-155. Campinas, 2008.

AVILA, R. I. **Construção do *homo economicus* e a sua necessária desconstrução.** Ensaios FEE, vol. 35, no. 2, pp. 309-306. Porto Alegre, 2014.

AVILA, F. **A Economia Comportamental e a importância da metodologia para a área.**

Disponível em:

<http://www.economiacomportamental.org/nacional/a-economia-comportamental-e-a-importancia-da-metodologia-experimental> > Acesso em 17 de junho de 2020.

AVILA, F., AVILA, M. **Como e quando surgiu?** Disponível em:

<http://www.economiacomportamental.org/como-e-quando-surgiu>> Acesso em 17 de junho de 2020.

BARROS, G. **Hebert Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures.** Brazilian Journal Of Political Economy, vol. 30, no. 3. São Paulo, 2010.

BARROS, G. **Hebert Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures.** Brazilian Journal Of Political Economy, vol. 30, no. 3. São Paulo, 2010.

SBICCA, A. **Heurísticas no Estudo das Decisões Econômicas:** Contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky. Estudos Econômicos, v. 3, n. 44, p. 579-603, 2014.

THALER, R. **Misbehaving: a construção da economia comportamental.** Rio de Janeiro. Editora Intrínseca, 2015.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. **Judgment under uncertainty: heuristics and biases.** Science, New Series, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.

CRONQVIST, H.; SIEGEL, S. **The genetics of investment biases.** Journal of Financial Economics. 2014

BARBERIS, N.; HUANG, M. **Stocks as Lotteries:** American Economic Review Vol.98, pp. 5. Manchester, 2008.