



**Matheus Antônio Ourique**

**OS IMPACTOS DA PSICOLOGIA ECONÔMICA NA  
TOMADA DE DECISÃO: UMA CRÍTICA À  
RACIONALIDADE NEOCLÁSSICA**

**Horizontalina**

**2018**

**Matheus Antônio Ourique**

**OS IMPACTOS DA PSICOLOGIA ECONÔMICA NA  
TOMADA DE DECISÃO: UMA CRÍTICA À  
RACIONALIDADE NEOCLÁSSICA**

Trabalho Final de Curso apresentado como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas pelo Curso de Ciências Econômicas da Faculdade Horizontina (FAHOR).

**ORIENTADOR: Stephan Sawitzki, Mestre**

**Horizontina**

**2018**

**FAHOR – FACULDADE HORIZONTINA  
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**A Comissão Examinadora, abaixo assinada, aprova a monografia:**

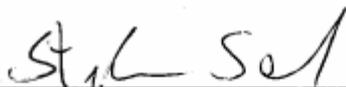
**“Os impactos da psicologia econômica na tomada de decisão: Uma crítica à racionalidade neoclássica”**

**Elaborada por:**

**Matheus Antônio Ourique**

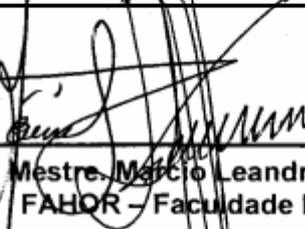
como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em  
Ciências Econômicas

**Aprovado em: 30/11/2018**



---

**Mestre. Stephan Sawitzki  
Presidente da Comissão Examinadora - Orientador**



---

**Mestre. Marcio Leandro Kalkmann  
FAHOR – Faculdade Horizontina**



---

**Especialista. Ivete Linn Ruppenthal  
FAHOR – Faculdade Horizontina**

---

**Horizontina**

**2018**

### **DEDICATÓRIA**

Dedico este trabalho a Deus, minha família, amigos, professores, colegas, e todos aqueles que proporcionaram que tal desenvolvimento fosse possível.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço aos professores por todo o conhecimento transmitido. Aos colegas e amigos que se dispuseram há horas de prazerosas conversas, dentro e fora da faculdade. Ademais, à minha família por todo o investimento financeiro, de tempo e educacional. Lembro também da minha namorada e de sua família, que foram pessoas fundamentais para o êxito deste projeto. Por fim, agradeço a Deus, Nosso Senhor Jesus Cristo e a Nossa Senhora, Mãe de Jesus, por me proporcionar, mesmo tão falho e pequenino, saúde, sapiência e resiliência para construir o presente trabalho.

*A economia é uma virtude distributiva e  
consiste não em poupar, mas em escolher.  
Edmund Burke*

## RESUMO

Há muito tempo que a racionalidade econômica por parte dos agentes que compõem o mercado, vem sendo questionada. Neste sentido, o presente trabalho visou apresentar uma contraposição de duas escolas de pensamento econômico, neoclássica e da psicologia econômica. O objetivo é reconsiderar as limitações da racionalidade humana na tomada de decisão, buscando apropriar-se de novas ferramentas, principalmente do campo cognitivo que auxiliem a uma análise mais precisa. O problema visa identificar as falhas do pensamento racionalista que diz que os agentes sempre tomam as decisões de maneira totalmente racional. Delineando a pesquisa, quanto aos objetivos, essa foi classificada em dois aspectos, exploratória e descritiva. Quanto ao método de abordagem, há o indutivo que confronta as duas escolas de pensamento. No método de estudo tem-se o comparativo e o histórico. Já as técnicas utilizadas, foram a documentação direta, através da pesquisa bibliográfica, e a indireta, com a formulação e aplicação de questionário em pesquisa de campo. Essa foi aplicada a uma amostra de pessoas com um grau de instrução que considera-se de mediano a elevado. A maior parte desses já está na vida adulta e, possui responsabilidades como contas a pagar, aluguel, custeio de carro, etc. Vive-se no momento, uma situação cíclica de crise que obrigou as pessoas a refratarem alguns investimentos e reduzirem os gastos, contribuindo para uma tomada de decisão mais racional. Além disso, teve-se enriquecedores contrapontos entre uma forma de pensamento e outra. Por fim, tem-se a sugestão de que, a psicologia econômica, ao invés de querer sobrepor o racionalismo, se utiliza das lacunas desse, para complementar a escola neoclássica.

**Palavras-chave:** Neoclássicos. Psicologia Econômica. Tomada de Decisão.

## ABSTRACT

*For a long time, the economic rationality on the part of the agents that compose the market, has been questioned. In this sense, the present work aimed to present a comparison of two schools of economic, neoclassical and economic psychology. The objective is to reconsider the limitations of human rationality in decision making, seeking to appropriate new tools, especially of the cognitive field that help a more precise analysis. The problem is to identify the flaws of rationalist thinking that agents always make decisions in a totally rational way. Outlining the research, as to the objectives, this was classified in two aspects, exploratory and descriptive. As for the method of approach, there is the inductive that confronts the two schools of thought. In the method of study we have the comparative and historical. On the other hand, the techniques used were direct documentation through bibliographical research, and indirect, with the formulation and application of a questionnaire in field research. This was applied to a sample of people with a level of education who is considered to be medium to high. Most of these are already in adult life and have responsibilities such as accounts payable, rent, car costs, etc. There is a cyclical crisis situation that has forced people to refrain from investing and reduce spending, contributing to a more rational decision-making. In addition, there were enriching counterpoints between one form of thought and another. Finally, we have the suggestion that economic psychology, instead of wanting to overlap rationalism, uses its gaps to complement the neoclassical school..*

**Keywords:** *Neoclassical. Economic Psychology. Decision Making.*

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Quantitativo por sexo .....	27
Figura 2: Quantitativo x Renda .....	28
Figura 3: Quantitativo x Escolaridade.....	29
Figura 4: Quantitativo x Tomada de Decisão .....	30
Figura 5: Graus de Racionalidade.....	31
Figura 6: Perfil Tende à Racionalidade .....	31
Figura 7: Perfil Racional .....	32
Figura 8: Perfil Totalmente Racional .....	32

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>10</b>
<b>2 REVISÃO DA LITERATURA .....</b>	<b>13</b>
2.1 O SER HUMANO COMO AGENTE NA TOMADA DE DECISÃO ECONÔMICA	13
2.2 REVISÃO HISTÓRICA QUANTO A ESCOLA NEOCLÁSSICA .....	15
<b>2.2.1 Racionalidade Neoclássica e a Maximização da Utilidade .....</b>	<b>16</b>
2.3 PSICOLOGIA ECONÔMICA .....	18
<b>2.3.1 A irracionalidade humana do ponto de vista da economia comportamental .....</b>	<b>18</b>
<b>3 METODOLOGIA .....</b>	<b>21</b>
<b>4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS .....</b>	<b>23</b>
4.1 PRINCIPAIS PREMISSAS DA ESCOLA NEOCLÁSSICA .....	23
4.2 ASPECTOS PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO ECONÔMICA .....	25
4.3 A TOMADA DE DECISÃO DO AGENTE ECONÔMICO: RACIONAL OU PASSIONAL.....	26
<b>4.3.1 Dados demográficos .....</b>	<b>27</b>
<b>4.3.2 Dados econômicos.....</b>	<b>27</b>
<b>4.3.3 Dados comportamentais.....</b>	<b>29</b>
<b>4.3.4 Análise do impacto psicológico na tomada de decisão .....</b>	<b>30</b>
4.4 CONTRAPOSIÇÃO DA ESCOLA NEOCLÁSSICA COM A ESCOLA DA PSICOLOGIA ECONÔMICA.....	33
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>36</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>39</b>
<b>APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO QUANTO À TOMADA DE DECISÃO ECONÔMICA.....</b>	<b>41</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Por vezes, pensou-se que a economia fosse um estudo estritamente científico que embasado por teoremas matemáticos, trouxesse soluções para todo e qualquer tipo de problemática. Tudo isso, solidificado por teorias que duram no mínimo cem anos, e codificam, ou tentam codificar todo e qualquer tipo de comportamento dos agentes econômicos.

Teóricos como Samuelson e seus seguidores trouxeram, através da teoria microeconômica, de grande importância na análise de mercado que, toda e qualquer decisão tomada, tanto pelo consumidor quanto pelo produtor, visava a maior satisfação e ganhos do mesmo. Tal pensamento moldava as pessoas. No entanto, desde as descobertas de Mises, durante o mesmo período, porém, divulgadas *ad posterium*, notou-se falhas nesse modelo onde, a racionalidade humana era em si questionada. Aliado a isso, estudos recentes vêm demonstrando que, o viés cognitivo tem grande poder sobre as decisões humanas. Além da natureza animal do ser humano, evolutiva, onde não se atingira um estado de total racionalidade, os impactos emocionais encontrados em diversas atividades do dia a dia tornaram-se controversos frente ao antigo pensamento.

Trouxe-se também, a informação de que, a economia comportamental é um campo de estudo que vem ganhando espaço no debate acadêmico desde meados do século XX, quando pôs-se em dúvida alguns aspectos dos conceitos regentes até o momento. Teóricos vindos de outras áreas do pensamento como, psicólogos e neurocientistas, imergiram no contexto econômico contribuindo com pesquisas que trouxeram resultados mais precisos de como se comporta o cérebro humano na tomada de decisão.

Neste contexto, o tema de pesquisa foi a análise sobre a racionalidade da tomada de decisão por parte do ser humano. E assim, buscou-se responder a seguinte questão: Quais as falhas do pensamento neoclássico que diz que a tomada de decisão econômica, por parte do agente humano, se faz de forma totalmente racional?

Conforme os estudos realizados durante a graduação, incrementados à formação pessoal intelectual do autor, formulou-se as seguintes hipóteses para este estudo, conforme apresentado a seguir:

- A tomada de decisão por parte do agente econômico não se dá de forma totalmente racional;
- O agente econômico apresenta maior racionalidade na tomada de decisão no que tange aos investimentos, do que ao consumo.

O objetivo central desse trabalho foi, reconsiderar as limitações da racionalidade humana na tomada de decisão, buscando apropriar-se de novas ferramentas, principalmente do campo cognitivo, que auxiliem a uma análise mais precisa. Orbitando nesse conceito, traçou-se uma linha de pensamento que atingisse os demais objetivos de:

- a) Investigar as principais premissas da escola neoclássica;
- b) Verificar como os aspectos psicológicos afetam na decisão econômica;
- c) Identificar como é feita a tomada de decisão do agente econômico, racional ou passionalmente;
- d) Contrapor a escola neoclássica com a escola da psicologia econômica;
- e) Contribuir com a bibliografia sobre o tema que, hoje ainda é escassa.

Assim, contemplou-se a justificativa do presente estudo de contrapor uma das escolas econômicas mais sólidas da história com outra visão de pensamento que, de maneira revolucionária, vem trazendo novos questionamentos à ciência econômica. Nisso, visou-se produzir conteúdo científico que, auxilie indivíduos, empresas e governos a tomarem decisões econômicas melhores, tornando-as menos irracionais possíveis.

Logo, acreditou-se que o trabalho contribuiu para a promoção da psicologia econômica na academia, que durante a produção deste trabalho, ainda é insípida em contexto nacional. Além disso, desde o momento de sua concepção, presumiu-se na provável influência que a pesquisa pudesse ter em outros estudos que, ampliassem as descobertas da importância do campo cognitivo nas tomadas de decisões econômicas.

Assim, o presente relatório se estruturou em capítulos, tendo a seguinte ordem: primeiro, a introdução que trata do tema, racionalidade econômica, com os problemas, objetivos e justificativa, que embasam o estudo. Em seguida, no capítulo dois, tem-se a revisão da literatura, que traz a estrutura teórica da pesquisa. No

terceiro ponto, encontra-se a metodologia, que demonstra os métodos e técnicas utilizadas no desenvolvimento do trabalho.

Em seguida, no capítulo quatro, tem-se a apresentação e análise dos resultados, apresentando os produtos da pesquisa realizada. Logo, na quinta parte, encontram-se as considerações finais, com as reflexões quanto às conclusões do estudo. Após, há as referências, que trazem os autores que contribuíram com suas obras para o presente trabalho. Por fim, encontra-se o apêndice, que traz o questionário utilizado na pesquisa de campo empregada nesse estudo.

## 2 REVISÃO DA LITERATURA

Neste capítulo foram abordadas as ideias que embasam o tema central desta pesquisa. Constituiu-se uma linha progressiva de pensamento onde, se apresentou os conceitos de agente econômico e tomada de decisão. Após isso, mostrou-se os preceitos da racionalidade neoclássica e seus antônimos, oriundos da psicologia econômica.

### 2.1 O SER HUMANO COMO AGENTE NA TOMADA DE DECISÃO ECONÔMICA

Pode-se dizer, após revisão da literatura de Smith e Mises que, agente econômico é toda a entidade com autonomia, capaz de realizar operações econômicas e de deter valor econômico. Além da materialização no indivíduo em si, o agente econômico pode ser uma família, uma empresa, uma instituição financeira ou até uma administração pública, tendo cada tipo de agente uma ou mais funções diferentes dos restantes. No exercício das funções, estabelecem-se interações e relações entre si, criando-se um circuito econômico.

Buscando uma significação histórica de agente econômico, por parte do ser humano, pode-se encontrar n' *A Riqueza das Nações*, (Smith, 1993, p. 94-95) considerado documento gênese da ciência econômica moderna, o seguinte relato:

O homem necessita quase constantemente do auxílio de seus congêneres e seria vão esperar obtê-lo somente pela bondade. Terá maior probabilidade de alcançar o que deseja se conseguir interessar o egoísmo deles a seu favor e convencê-los de que terão vantagem em fazer aquilo que ele deles pretende. Quem quer que propõe a outro um acordo de qualquer espécie, propõe-se conseguir isso. Dá-me isso, que eu quero, e terás isto, que tu queres, é o significado de todas as propostas desse gênero; e é por esta forma que obtemos uns dos outros a grande maioria dos favores e serviços que necessitamos. Não é da bondade do homem do talho, do cervejeiro ou do padeiro que podemos esperar o nosso jantar, mas da consideração em que eles têm o seu próprio interesse.

Em Bentham (1979, p. 3) pode-se identificar: “A natureza colocou o gênero humano sob o domínio de dois senhores soberanos: a dor e o prazer. Somente a eles compete apontar o que devemos fazer, bem como determinar o que na realidade faremos”. Vemos aqui, uma conclusão que o autor chega de que, as escolhas econômicas são resultados de uma busca por aumentar o prazer ou fugir

da dor. Além disso, mesmo condicionado a externalidades, o agente econômico é reprimido à si suas escolhas, conforme valores constituídos ao longo do tempo.

Já em Mill, (1979, ênfase adicionada *apud* Andrade, 2009, p. 19) deparou-se com a seguinte afirmação:

Diz respeito ao *homem somente enquanto ser que deseja possuir riqueza* e que é capaz de julgar a eficácia comparativa dos meios para obter aquele fim. *Prediz unicamente aqueles fenômenos do estado social que ocorrem em consequência da busca de riqueza. Faz total abstração de toda outra paixão ou motivo humano*, exceto aqueles que podem ser tidos princípios perpetuamente antagonistas ao desejo da riqueza, notadamente a aversão ao trabalho e o desejo da satisfação presente de indulgências dispendiosas. *Estas ela considera até certo ponto, em seus cálculos, porque não apenas, como outros desejos, ocasionalmente conflitam com a busca da riqueza*, mas a acompanham sempre como obstáculo ou impedimento, e estão, portanto, inseparavelmente misturados em sua consideração. A economia política considera a humanidade enquanto ocupada unicamente em adquirir ou consumir riqueza[...]

Nesse relato, Mill começa a introduzir o viés qualitativo da necessidade nas escolhas econômicas. No que traz a ideia de que o sujeito sempre buscará o aumento de sua riqueza, com prioridades que podem ser modificadas, através da emergência de fatores não controláveis. Objeto de análise que posteriormente seria utilizado na própria psicologia econômica.

Em Von Mises, (2010, p.36) encontrou-se a seguinte descrição de ação humana:

Ação não é simplesmente uma manifestação de preferência. O homem também manifesta preferência em situações nas quais eventos e coisas são inevitáveis ou se acredita que o sejam. Assim sendo, o homem pode preferir bom tempo a chuva e pode desejar que o sol dispersasse as nuvens. Aquele que apenas almeja ou deseja não interfere ativamente no curso dos acontecimentos nem na formação de seu destino. Por outro lado, o agente homem escolhe, determina e tenta alcançar um fim. Entre duas coisas, não podendo ter ambas, seleciona uma e desiste da outra. Ação, portanto, sempre implica tanto obter como renunciar.

A obra que condensa a visão epistemológica vem, desde sua gênese, condicionando o ser humano como refém de suas ações. No que traça e, corrobora a ideia de que, dadas as diversas opções que se apresentam ao sujeito, esse, toma a decisão com base na cultura que tenha condensado ao longo de sua história, até determinado momento.

Todas as fontes relataram em seus escritos, a ideia de individualização do homem como agente econômico e como e, pelo que, suas relações com os demais seriam motivadas. Além disso, constatam tal cenário de ser humano atuante nas relações comerciais, como um produto do processo evolutivo da espécie em si.

## 2.2 REVISÃO HISTÓRICA QUANTO A ESCOLA NEOCLÁSSICA

Traz-se que “Escola neoclássica” é uma expressão utilizada para designar diversas correntes do pensamento econômico que, estudam a formação dos preços, a produção e a distribuição da renda através do mecanismo de oferta e demanda dos mercados. Tais correntes surgem no fim do século XX, com o austríaco Carl Menger (1840-1921), o inglês William Stanley Jevons (1835-1882), e o suíço Léon Walras (1834-1910). Posteriormente, também destacaram-se Alfred Marshall (1842-1924), Knut Wicksell (1851-1926), Vilfredo Pareto (1848-1923) e ainda, Irving Fisher (1867-1947).

Pôde-se constatar em Hunt e Lautzenheiser (2013, p. 188), um breve relato da condição relacional econômica no final do século XIX e início do século XX:

A produção capitalista de mercadorias, [...], envolvia, necessariamente, certas instituições socioeconômicas, modos de comportamento humano e auto percepção humana, além da percepção de outras pessoas. A busca insaciável de lucro levou a uma divisão cada vez maior do trabalho e à especialização da produção; essa especialização significava um aumento da interdependência social; essa maior interdependência, porém, não era sentida como uma dependência de outros seres humanos, mas como uma dependência pessoal, individual, de uma instituição social que não era humana- o mercado. Os que dominavam e controlavam os mercados eram motivados pelos lucros.

Tem-se, no relato anterior, uma satisfatória descrição histórica das relações econômicas, principalmente durante o capitalismo. O advento da divisão do trabalho traz consigo, o aumento da produtividade e a pujante ideia de comércio, formando assim um mercado.

Além disso, põe o paradigma de que, se por um lado o ser humano em busca do lucro confirmasse a sua individualidade, por outro, com as trocas comerciais, a necessidade de interação nunca fora tão grande. Assim, o agente, agora, estava condicionando as suas escolhas a fatores externos, não controlados diretamente por si.

Em Frank (2013, p. 156) identifica-se a seguinte descrição:

A teoria das escolhas racionais começa com a suposição de que os consumidores entram no mercado com preferências bem definidas. Aceitando os preços como dados, a tarefa do consumidor é alocar sua renda de modo a melhor atender suas preferências.” Segundo o autor, a tomada de decisão se daria em duas etapas: “[...] o primeiro é descrever as várias combinações de bens que o consumidor pode comprar, as quais dependem tanto de seu nível de renda quanto do preço dos bens. O segundo é, então, selecionar, dentre as combinações possíveis, aquela que ele prefere a todas as outras.

Nesse trecho de Frank tem-se o original pensamento neoclássico. Nele, observa-se o ciclo da tomada de decisão por parte do consumidor. Segundo essa ideia, o agente deparar-se-ia com uma determinada situação. Após, reunidas todas as informações das opções disponíveis, escolheria uma dessas que aumentasse a sua satisfação.

Já em Marshall (2009, p. 164 apud Gennari e Oliveira, 2009) encontra-se o seguinte relato:

[...]no interior de um sistema econômico rígido por um mercado competitivo perfeito, os preços eram profundamente interdependentes e o ponto de intersecção entre a curva da oferta e da demanda coincidia com o preço de equilíbrio. Nessas condições, era possível representar o sistema econômico como um sistema de equilíbrio geral.

Marshall sintetiza aqui, como se dá o funcionamento do mercado. Esse, que no pensamento racionalista tem aspectos já bem psicológicos. No relato técnico, tem-se a determinação de que, o “preço-equilíbrio” ocorre quando, independentemente, as curvas de oferta e demanda se encontram, formando uma intersecção. Tem-se ali, o preço que satisfaria tanto produtores quanto consumidores.

### **2.2.1 Racionalidade Neoclássica e a Maximização da Utilidade**

São pilares do pensamento neoclássico a crença da total racionalidade por parte do ser humano, além da sua constante busca da maximização da utilidade. Entendendo-se por utilidade como “...o nível de felicidade ou satisfação que alguém obtém de suas condições. A utilidade é uma medida de bem-estar...” (Mankiw, 2013, p. 402). Logo, o agente estaria disposto a sempre elevar a medida de bem-estar ao tomar suas decisões.

Além disso, tem-se o conceito de utilidade marginal (UMg) que, segundo Vasconcellos, Oliveira e, Barbieri, (2011, p. 45):

A utilidade marginal (UMg) do consumo de um bem é definida como a relação entre o acréscimo na utilidade do consumidor resultante de um pequeno acréscimo nesse consumo, isto é, a taxa pela qual acréscimos na quantidade consumida de um bem afetam a utilidade do consumidor.

Ou seja, segundo tal apreciação, há uma medida do quanto a adição de uma unidade adicional de algum produto consumido afeta a percepção da satisfação do agente. Numa situação hipotética, se está comendo uma torta de limão, o quanto o consumo de mais uma torta pode acrescentar na utilidade do consumo, e assim

sucessivamente. Pode-se observar, segundo os neoclássicos, que a utilidade marginal é negativa, no que, ao passo que fica-se saciado, uma unidade a mais de determinado bem, como a torta, por exemplo, apresenta uma utilidade menor do que as que a precederam.

Observou-se em Hunt, Lautzenheiser (2013, p. 215): “Na formulação de sua primeira proposição, Senior acreditava que a introspecção provaria que todo comportamento econômico era calculista e racionalista e, como Bentham, via esse comportamento como podendo ser reduzido, em última análise, à maximização da utilidade”.

Em *The Economic Approach to Human Behavior*, (Becker, 1976, apud Ávila; Bianchi, 2015) apresentou: “[...] os agentes humanos têm preferências estáveis e procuram maximizar o comportamento.” Ou seja, em “estáveis”, o autor referiu-se ao comportamento totalmente linear, produto de uma tomada de decisão que seria feita de julgamentos racionais.

Atestou-se em Vasconcellos, Oliveira e, Barbieri (2011, p. 41):

As preferências de um consumidor também podem ser representadas por meio de umas funções matemáticas. Para tal, devemos associar a cada cesta de bens um número real que denominaremos utilidade. Para atribuir esse número ou utilidade a cada cesta de bens, devemos seguir apenas o seguinte critério: se uma cesta de bens A é preferida a uma cesta de bens B, então a utilidade atribuída à cesta de bens A deve ser maior que a atribuída à cesta de bens B; além disso, se as cestas A e B forem indiferentes entre si, então a utilidade atribuída à cesta A deve ser a mesma que a atribuída à cesta B. A função que associa a cada cesta de bens uma utilidade de acordo com este critério é chamada função de utilidade. De maneira mais rigorosa, dizemos que a função U é uma função-utilidade se:  $A \succ B \Leftrightarrow U(A) > U(B)$ , isto é, uma função-utilidade se ela atribui um número para cada cesta de bens de modo que sempre que uma cesta de bens A qualquer é francamente preferida a uma cesta de bens B, então o número(utilidade) atribuído à cesta A deve ser maior ou igual ao número (utilidade) atribuído à cesta B, e sempre que a utilidade da cesta de bens A é maior ou igual à utilidade da cesta de bens B, então a cesta de bens A deve ser francamente preferida à cesta de bens B.

Observa-se no relato, de forma precisa, o pensamento ordenado por cestas de consumo que traz o pensamento neoclássico. Nele, tem-se a ideia de que o agente, num conjunto de todas as decisões tomadas por esse, de forma racional, teria assim sua cesta de consumo. Essa seria, em comparação com outras cestas opcionais, mais racional. Ou seja, o agente econômico faria a escolha quanto ao conjunto de consumo que mais lhe trouxer utilidade.

## 2.3 PSICOLOGIA ECONÔMICA

Há muitos séculos, observam-se e discutem-se as relações humanas que envolvem escolhas, trocas, propriedade, empréstimos, pagamentos, investimentos, planejamento e outros, diante dos chamados recursos finitos ou escassos. Com um novo método para entender as interações econômicas, surge no início do século XX a psicologia econômica.

Alain Samson (2015, p. 26, apud Ávila; Bianchi, 2015) definiu a economia do comportamento como: “[...] o estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas. A Economia do Comportamento emprega principalmente a experimentação para desenvolver teorias sobre a tomada de decisão pelo ser humano.”

Pode-se observar em Warneryd (2005b, apud Ferreira, 2008), que diz:

Alocar o dinheiro e outros recursos finitos, isto é, distribuí-los entre diferentes destinos, é o objeto de estudo da economia. Examinar em detalhes como a mente realiza essas atividades é o assunto da psicologia econômica, e de suas disciplinas irmãs, que se desenvolveram mais recentemente, como a Economia Comportamental, as finanças comportamentais, a neuroeconomia, ou ainda as ciências da decisão ou ciências comportamentais aplicadas. Como todas essas, a psicologia econômica é, portanto, uma área interdisciplinar, situada na interface psicologia-economia, embora tenha se iniciado muitas décadas antes.

Warneryd consegue nesse relato, traçar o objeto e o método de estudo da psicologia econômica. Segundo o autor, as duas ciências, psicologia e economia atraem-se naturalmente, no que, a economia comportamental busca instituir procedimentos que identifiquem as falhas da racionalidade na hora de tomada de decisão por parte do agente econômico.

### 2.3.1 A irracionalidade humana do ponto de vista da economia comportamental

Bebendo dessa fonte vindoura da psicologia econômica, começou-se a questionar a precisão racional na tomada de decisão humana, anteriormente impetrada pelos neoclássicos. Logo, surgiram teses relativas ao comportamento do agente econômico, quando este está inserido em diferentes situações condicionais.

Segundo Samson (2015, p.26 apud Ávila; Bianchi, 2015):

[...] nem sempre as pessoas são egoístas, calculam o custo-benefício de suas ações e tem preferências estáveis. Mais ainda, muitas

das nossas escolhas não resultam de uma deliberação cuidadosa. Somos influenciados por informações lembradas, sentimentos gerados de modo automático e estímulos salientes no ambiente. Além disso, vivemos o momento, isto é, tendemos a resistir às mudanças, a não sermos bons para prever preferências futuras, somos sujeitos a distorções de memória e afetados por estados psicológicos. Finalmente, somos animais sociais, com preferências sociais como aquelas expressas na confiança, altruísmo, reciprocidade e justiça, e temos o desejo de ser coerentes conosco e de valorizar as normas sociais.

Samson soube sintetizar o fato de que o ser humano, sendo condicionado a fatores externos não controláveis por esse, estaria sujeito a tomadas de decisão não racionais. Tal fato, seria produto de uma relação opção/tempo que em determinadas combinações de situações emergentes, estariam capacitando-o a tomar atitudes que não necessariamente maximizariam a sua satisfação.

Von Mises, economista austríaco disse, (2010, p.43):

Uma vez que ninguém tem condições de substituir os julgamentos de valor de um indivíduo pelo seu próprio julgamento, é inútil fazer julgamentos dos objetivos e das vontades de outras pessoas. Ninguém tem condições de afirmar o que faria outro homem mais feliz ou menos descontente. Aquele que critica está informando-nos o que imagina que faria se estivesse no lugar do seu semelhante, ou então está proclamando, com arrogância ditatorial, o comportamento do seu semelhante que lhe seria mais conveniente.

Aqui, Mises faz uma veemente crítica ao pensamento neoclássico. O pensador relata que, sendo a decisão tomada de forma individual, por mais externalidades que possam incorrer sobre o ser, ninguém pode legislar sobre como o outro estaria mais satisfeito seguindo determinada cartilha. Lembra ainda que, a prepotência de impetrar sobre a racionalidade e tudo o que não seguiria determinado método como irracional, traz uma ideia de ditadura de pensamento, tornando-o frágil.

Ariely (2015, p. 20 apud Ávila e Bianchi, 2015) afirmou no *Guia de Economia Comportamental e Experimental*, que:

[...] 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? Bastaria informa-las sobre as calorias. Se não poupam, bastaria dar-lhes uma calculadora de aposentadoria, e elas começariam a poupar às taxas apropriadas. [...] Infelizmente, a vida não é tão simples, e a maioria dos problemas que temos hoje em dia não se deve à falta de informação.

E complementa: “Existem muitos vieses e muitos modos de cometer erros, mas dois dos pontos cegos que mais me surpreendem são a contínua crença na racionalidade das pessoas e dos mercados. [...] as pessoas que parecem acreditar

que a racionalidade é um bom modo de descrever indivíduos, sociedades e mercados sentem-se bem diferente quando lhes fazemos perguntas específicas sobre as pessoas e instituições que elas conhecem bem”.

Pôde-se apreciar nos escritos do autor um dos seus principais argumentos, que se refere, ao embasamento da racionalidade em questões amplas como empresas, pessoas e sociedades. Porém, segundo o escrito, quando aprofunda-se o estudo a questões mais diretas como, relações afetivas, ou até mesmo o posto de trabalho que ocupam, pode-se averiguar uma limitação do comportamento, e uma exacerbação de decisões “não ótimas” tomadas pelo agente humano.

Complementa-se a análise, verificando o fato de que a maior parte das assimetrias que incorreram nos desastres e problemas da humanidade, foram criados ou nutridos por comportamentos naturais irracionais. E assim, traz o paradigma de como, se há um “império da racionalidade”, existem disparidades na sociedade, pobreza e tomada de decisão por impulso.

### 3 METODOLOGIA

Quanto aos objetivos, esta pesquisa se classificou como exploratória e descritiva. Segundo Gil (2007, p. 47), a pesquisa exploratória objetiva proporcionar maior empatia com o problema, com vias a torná-lo mais explícito. Assim, tais pesquisas têm como objetivo principal o refinamento de ideias ou a descoberta de intuições. O planejamento é bastante flexível, de modo a possibilitar a consideração dos mais variados aspectos relativos ao estudo. Nesta pesquisa foram explorados dados históricos, quanto as premissas neoclássicas.

Já quanto a descritiva, segundo Gil (2007, p.49): “[...] tem como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis”. Neste estudo se utilizou este tipo de pesquisa para descrever aspectos quanto a racionalidade neoclássica bem como, da psicologia econômica.

Quanto aos métodos de abordagem se caracterizou como indutivo, que segundo Lakatos e Marconi (2007, p. 86 *apud* Prodanov e Freitas, 2013), “[...] o objetivo dos argumentos indutivos é levar a conclusões cujo conteúdo é muito mais amplo do que o das premissas nas quais se basearam”. Sua importância neste estudo se traduziu no momento em que confrontou duas realidades distintas de pensamento, neoclássica e psicologia econômica.

Quanto aos métodos de investigação, se utilizou do método comparativo e histórico. Comparativo que, conforme Lakatos; Marconi (2007, p. 107 *apud* Prodanov e Freitas, 2013), “ocupa-se da explicação dos fenômenos e permite analisar o dado concreto, deduzindo desse os elementos constantes, abstratos e gerais”. No trabalho, tal premissa foi realizada no momento em que foram comparadas as ideias neoclássicas e da psicologia econômica.

Já quanto ao método histórico que, segundo Lakatos e Marconi (2007, p. 107), “as instituições alcançaram sua forma atual através de alterações de suas partes componentes, ao longo do tempo, influenciadas pelo contexto cultural particular de cada época”. Nesse mérito, foi de grande importância o método histórico, no momento em que embasou as discussões entre a racionalidade neoclássica e a nova vertente de pensamento da psicologia econômica, que discorreu-se ao longo do estudo.

Quanto as técnicas de pesquisa, se utilizou tanto de documentação direta (pesquisa bibliográfica), quanto de documentação indireta (pesquisa de campo através de questionário), que, conforme Gil (2007, p. 49) “[...] procura muito mais o aprofundamento das questões propostas do que a distribuição das características da população segundo determinadas variáveis”. Denotou-se a importância da utilização de ambas visto que, por se tratar de um tema histórico, necessitou-se da pesquisa bibliográfica, ao mesmo tempo que propõe novos horizontes, se utilizou da constatação através de dados de pesquisa de campo.

A coleta de dados fora através de um questionário, conforme apêndice A. Este foi composto de perguntas de múltipla escolha de resultado cumulativo e uma pergunta subjetiva. Foi aplicado para homens e mulheres de 16 à 60 anos, com escolaridade mínima de ensino fundamental (9º ano completos), que foram abordados em locais de alta circulação de pessoas, próximas ao comércio, na cidade de Horizontina, situada no noroeste do estado do Rio Grande do Sul.

A abordagem se deu identificando-se o pesquisador e, aplicando a pesquisa, sem citar o viés psicológico econômico da mesma, visando não influenciar nas respostas dos pesquisados. Buscou-se uma amostra de 62 pessoas, pensando-se que esse foi um número razoável para um embasamento simples, sem apreciação científica, de um modelo que discorreu sobre a irracionalidade econômica. O questionário foi produzido pelo pesquisador, juntamente com o orientador e uma colaboradora do projeto, com formação em psicologia.

Logo, após coletados os dados, foi feita uma análise desses, onde os mesmos passaram por um tratamento das informações, sendo lançados em uma planilha lógica, que visou organizar quantitativa e qualitativamente os lançamentos. Nisso, transformados em base de conteúdo racional, o produto da análise foi utilizado para embasar a conclusão do estudo quanto às variáveis humanas da racionalidade econômica. Além disso, como forma de facilitar a passagem do conteúdo aos interessados, se fez uso de gráficos produzidos em sistemas em computador, como o Excel 2016 que foi alimentado dos mesmos dados citados anteriormente.

## 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nos próximos parágrafos serão apresentados a condensação de todos os dados coletados durante a pesquisa. Junto ao resultado de toda a coleta de conteúdo, está referendada a análise do autor sobre a pesquisa, visando atingir os objetivos do trabalho.

### 4.1 PRINCIPAIS PREMISSAS DA ESCOLA NEOCLÁSSICA

Conforme pôde-se observar na pesquisa bibliográfica, o pensamento neoclássico é uma evolução da ideia de utilidade, oriunda de outra escola econômica que a precede. Os neoclássicos acreditam que, sendo os agentes totalmente racionais, esses, tomariam decisões ótimas, que maximizariam a sua satisfação.

A ideia partia de uma visão micro, do indivíduo que, apresentado a determinada situação de necessidade ou oportunidade, se via diante de diversas opções. A partir daí, munido de todas as informações disponíveis (após alguns escritos, apenas, surge a ideia de assimetria de informações como uma falha de mercado), o agente dotado de seu intelecto cem por cento racional, escolheria pela melhor opção. O conjunto de escolhas do indivíduo, formariam a sua cesta de consumo que, dada em comparação com outras apresentadas a ele, seria a mais eficiente.

Resultando de todas as disposições dos seres integrantes de um comércio altamente racional, surge o mercado e as relações entre ofertantes e demandantes que, com a revolução industrial tomaram proporções imensas, agora, se organizavam de maneira mais clara. Tal pensamento se espalhou rapidamente e contribuiu para a solidificação de uma administração gerencial, principalmente nas organizações. Com as ferramentas neoclássicas pôde-se traçar metas e objetivos, e com esses, planejar o futuro da empresa, o que, até aquele momento era praticamente improvável.

Quanto à assimetria de informação contida na teoria neoclássica como uma das principais falhas de mercado, trata-se do conceito de que, nem todos os

participantes do mercado estariam munidos das mesmas informações ou, nas mesmas quantidades e profundidades. Assim, haveria uma distorção no mercado e as condições nas relações entre os seres atuantes nesse ambiente, não seria igualitária, alguém estaria em sobreposição ao outro. Aqui, pode-se observar o exemplo do mercado de carros usados, contido em Vasconcellos, Oliveira e, Barbieri (2011, p. 353):

Imagine um mercado de automóveis usados bem simples. Nesse mercado, dois tipos de automóveis são vendidos: “abacaxis”, isto é, carros em mau estado, e “uvas”, carros em bom estado. 50% dos automóveis são abacaxis e 50% são uvas. Cada comprador está disposto a pagar até R\$ 4.000,00 por uma uva e R\$ 2.000,00 por um abacaxi. Os vendedores de uvas aceitam vender seus automóveis se o preço não for inferior a R\$ 3.500,00 e os vendedores de abacaxis não venderão seus carros por um preço inferior a R\$ 1.500,00.

Se tanto os compradores quanto os vendedores tiverem informação perfeita acerca do estado de cada automóvel, as uvas serão vendidas por um preço entre R\$ 3.500,00 e R\$ 4.000,00 e os abacaxis serão vendidos a um preço entre R\$ 2.000,00 e R\$ 1.500,00, de tal sorte que todos os compradores e vendedores sairão ganhando com as vendas realizadas.

Suponha agora que tanto os compradores quanto os vendedores desconheçam completamente o estado dos automóveis. A única coisa que eles sabem é que 50% dos automóveis são uvas e 50% são abacaxis e que, portanto, a probabilidade de que cada um dos veículos seja uma uva é de 50%. Para simplificar, suponha que todos os compradores e vendedores são neutros diante do risco. Desse modo, o preço mínimo que um vendedor deve exigir para vender seu veículo será dado pelo valor esperado que ele atribui a esse veículo, ou seja,  $3.500 \times 0,5 + 1.500 \times 0,5 = \text{R\$ } 2.500,00$ . Do mesmo modo, o preço máximo que um comprador estará disposto a pagar pelo veículo é  $4.000 \times 0,5 + 2.000 \times 0,5 = \text{R\$ } 3.000,00$ , que é a esperança do valor que ele atribui a esse veículo. Novamente, como o preço máximo que cada comprador está disposto a pagar (R\$ 3.000,00) é superior ao preço mínimo exigido pelo vendedor (R\$ 2.500,00), todos os carros deverão ser vendidos a um preço entre esses dois extremos. E tanto compradores quanto vendedores terão feito um bom negócio.

Sabemos, todavia, que nenhuma das situações citadas reflete adequadamente os mercados verdadeiros de automóveis usados. Os proprietários de um veículo possuem, via de regra, mais informações acerca do mesmo que potenciais compradores. Para ver qual deve ser o efeito dessa assimetria de informação, suponha que os vendedores dos automóveis saibam com 100% de certeza se estes são abacaxis ou uvas e que os compradores não consigam diferenciar um abacaxi de uma uva, de tal sorte que, para eles, um automóvel qualquer à venda tem 50% de chance de ser um abacaxi e 50% de chance de ser uma uva. Qual é o preço máximo que um comprador estaria disposto a pagar por um automóvel? É o valor esperado que ele atribui ao automóvel, isto é, R\$ 3.000,00. O vendedor que possui um abacaxi estaria disposto a vender seu automóvel por esse valor ou mesmo por um preço mais baixo que não fosse inferior a R\$ 1.500,00. O problema é que, para vender seu automóvel, o proprietário de uma uva exige um preço (R\$ 3.500,00) superior ao preço máximo que o comprador está disposto a pagar (R\$ 3.000,00), dada a sua incerteza quanto à qualidade do veículo. Como resultado, as uvas não serão vendidas, todos os automóveis vendidos serão abacaxis. Se os compradores se aperceberem disso, o preço desses automóveis não poderá ser superior a R\$ 2.000,00.

Logo, se os compradores de um bem desconhecem a qualidade do produto que estão adquirindo, o preço que eles estão dispostos a pagar por uma unidade desse produto é inferior ao que eles estariam dispostos a oferecer caso tivessem certeza de que o produto é de boa qualidade. Assim, se o preço for demasiadamente baixo, o produto de qualidade maior é extirpado do mercado, logo, a informação assimétrica ocasiona situações em que o mercado selecione o produto de pior qualidade. O agente, ciente de tal situação, buscando evitar o prejuízo na qualidade de atitudes, se encontra em uma circunstância de constante incerteza e possível receio sobre a realização de diversas tomadas de decisão, no que, pode ou não haver a referida falha de mercado.

#### 4.2 ASPECTOS PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO ECONÔMICA

Desde os primórdios do pensamento científico que estuda o ser humano, tem-se o questionamento em saber o que aflige esse no momento de tomar decisões. O advento do pensamento econômico tem buscado lapidar o modo como pensa-se sobre esse difícil campo da cognição humana. Os próprios neoclássicos, ao formularem sua teoria trazem, como base, um método de como o agente determina sobre específica situação, dadas diversas opções.

Porém, o campo econômico restringiu-se, em grande parte, a cálculos que buscaram traçar um caminho específico que o ser humano percorreria para chegar a um produto que o satisfaria da melhor forma possível, sem levar, ou levando minimamente em conta, o aspecto psicológico. Esse por sua vez, começa a ser desbravado em meados do século XX, como efeito colateral de empresas que buscavam padrões de consumo em seus clientes, e viram no estudo psicológico da tomada de decisão, uma fonte de lucros gigantesca.

Logo, após um certo tempo, o assunto da economia comportamental adentra as universidades, ainda que de forma tímida, apresentando aspectos surpreendentes até então. O ser humano não agiria de forma totalmente racional e seria sim, um resultado de impulsos externos, não controláveis, combinado com valores intrínsecos constituídos de toda a cultura que este acumulara durante a sua história.

Tal produto de comportamento, seria resultado do processo de evolução do agente humano. As predisposições como raça “homo - sapiens”, além do senso de urgência, e as relações temporais entre uma decisão e outra, seriam aspectos que se acrescentariam ao processo de análise da decisão econômica.

#### 4.3 A TOMADA DE DECISÃO DO AGENTE ECONÔMICO: RACIONAL OU PASSIONAL

Dados os aspectos de racionalidade e sua provável limitação, e buscando interpor alguns dogmas do pensamento econômico neoclássico, traz-se a formulação e aplicação de instrumentos de verificação, que ajudem em uma análise mais aprofundada. Nisso, desenvolveu-se um questionário com dezesseis questões objetivas, contendo cinco opções cada. Nele, cada opção resultaria em uma pontuação final e essa, entraria em intervalos que classificariam o pesquisado em:

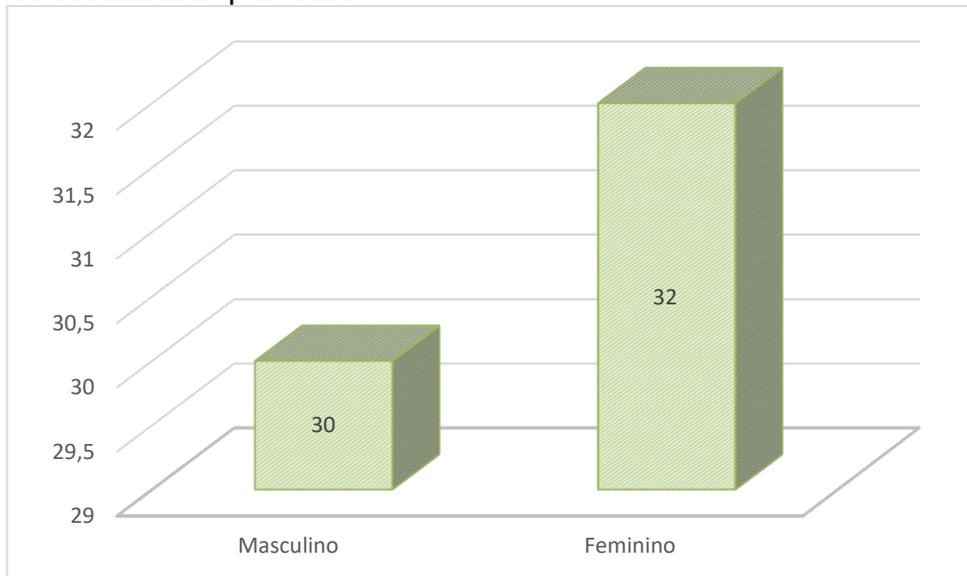
- a) Totalmente passional, aquele que toma decisões estritamente impulsivas com pouquíssima ou nenhuma racionalidade;
- b) Tende a Passionalidade, aquele que, afrontado a uma situação com diversas opções, em determinado cenário, tenderá a pesar mais para o aspecto emocional do que o racional;
- c) Tende a racionalidade, aquele que se comporta de maneira mediana. Nem exagera à passionalidade, nem a racionalidade;
- d) Racional, aquele que, tendo as informações disponíveis, analisa e consegue transpor o aspecto emocional e escolher a opção mais racional;
- e) Totalmente Racional, aquele que, consegue controlar totalmente o viés emocional. Age de forma metódica, onde o produto de suas decisões, sempre vai significar uma maior maximização de sua satisfação.

Como mencionado na metodologia, o modelo apresentado, assim como as escalas e figuras, são de autoria estrita do autor, do orientador e de uma colaboradora da psicologia. Tal instrumento não visou apreciação científica. Buscou a comprovação ao objeto de estudo do presente trabalho.

### 4.3.1 Dados demográficos

A pesquisa foi aplicada de maneira aleatória, em diferentes ambientes, desde faculdades, ao comércio. Alguns aspectos, como amplitude de renda, escolaridade e idade foram considerados. Logo, também buscou-se uma paridade entre a quantidade pesquisada entre os sexos.

Figura 1: Quantitativo por sexo



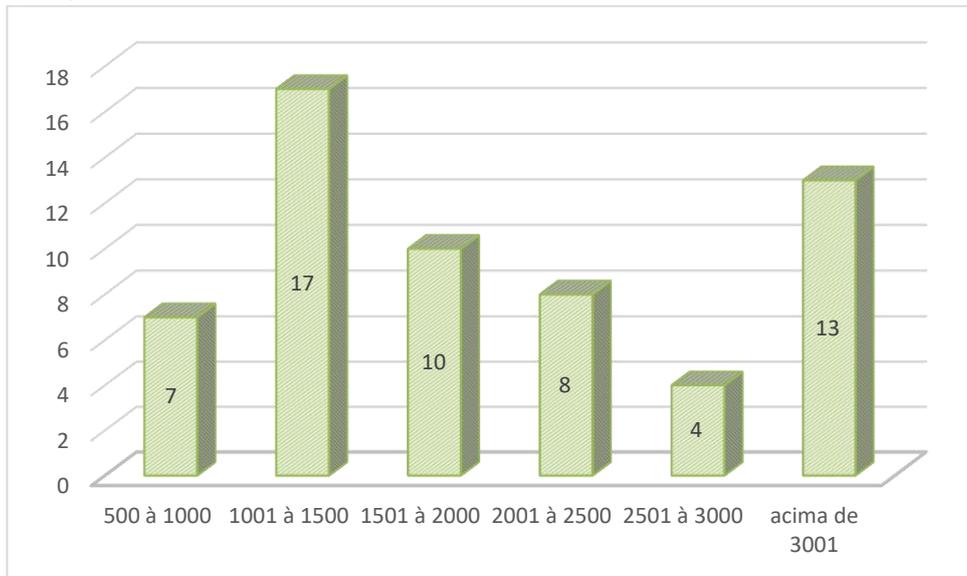
Fonte: O autor (2018).

Conforme a figura 1, o questionário foi aplicado à 62 pessoas, sendo 32 mulheres, representando um total de 52% (cinquenta e dois por cento) dos pesquisados. Além disso, foram aplicados 30 questionários em homens, significando 48% (quarenta e oito por cento) dos respondentes.

### 4.3.2 Dados econômicos

Pôde-se observar alguns aspectos econômicos oriundos dos resultados na pesquisa. Um dos fatores coletados foi a renda do pesquisado. Sendo Horizontina uma cidade que, mesmo pequena, contempla uma renda significativamente alta, teve-se uma amplitude salarial que contribuiu muito para a análise (Figura 2).

Figura 2: Quantitativo x Renda



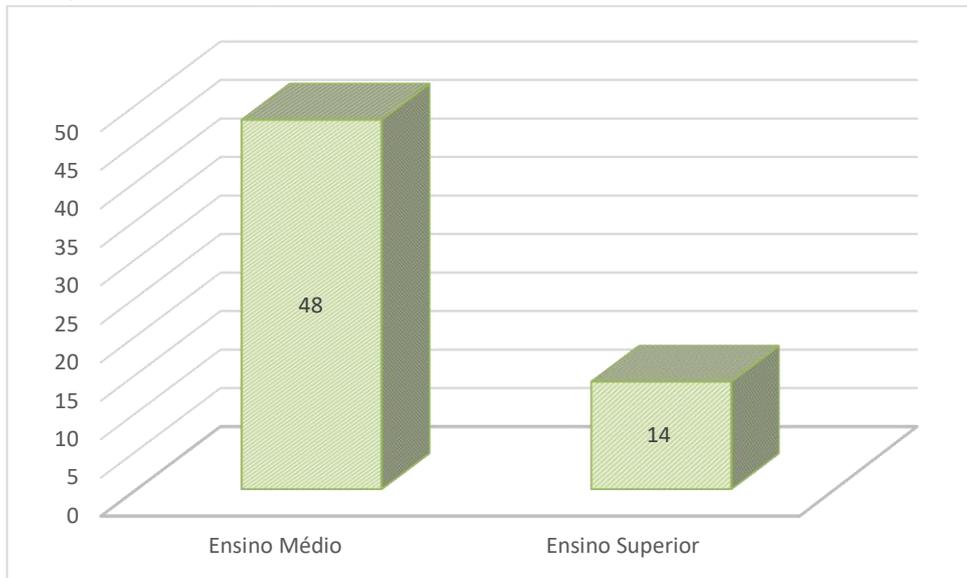
Fonte: O autor (2018).

Os valores apresentados puderam determinar que, a renda média dos pesquisados foi de R\$1.898,53 (Um mil reais, oitocentos e noventa e oito reais, com cinquenta e três centavos). Demonstrando assim, a renda média/ alta da cidade pesquisada.

Ao mesmo tempo, para fins de comparação, têm-se extremos bem definidos com, 7(sete) entrevistados que ganham entre R\$500,00 à R\$1.000,00 e, 13 pesquisados que recebem valores acima de R\$3.001,00, podendo chegar à R\$8.530,00. Lembra-se que, para fins de não prejuízo dos dados, aqueles que não responderam a informação sobre a renda, não foram computados nessa análise em específico.

A seguir na figura 3, encontra-se a informação quanto ao quantitativo referente ao grau de escolaridade dos pesquisados.

Figura 3: Quantitativo x Escolaridade



Fonte: O autor (2018).

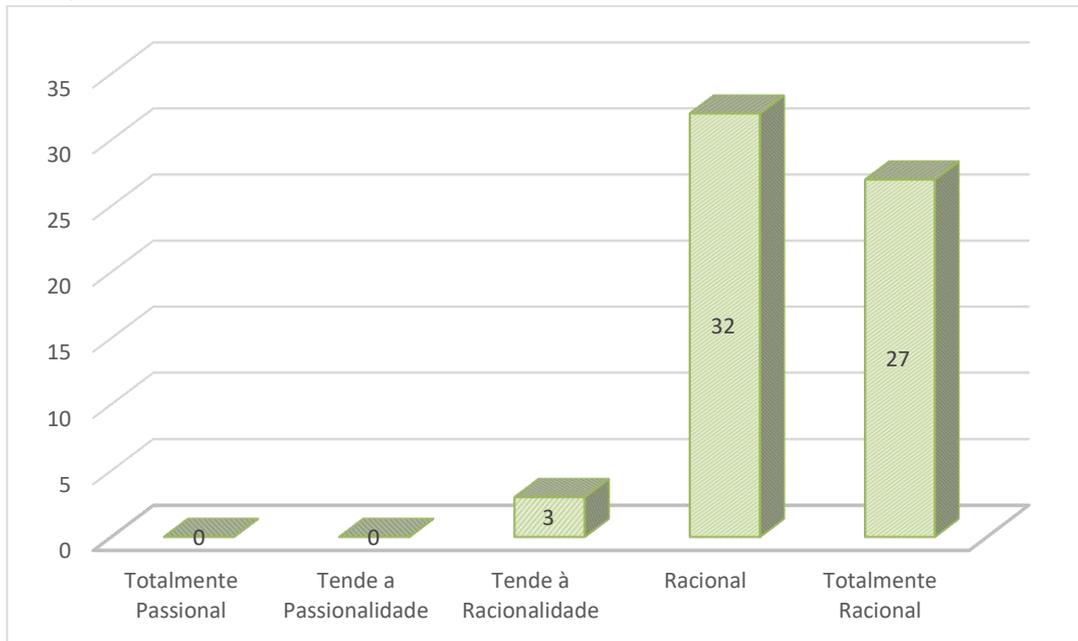
Quanto à escolaridade, pôde-se observar uma ampla maioria de pesquisados com ensino médio completo, 48 (77%), restando 14 (23%) para os que possuem ensino superior completo. Tal situação pode ser explicada visto que a maior parte da amostra, foi adquirida dentro de uma faculdade, sendo pesquisados um grande número de acadêmicos, que estão durante o processo de graduação.

#### 4.3.3 Dados comportamentais

Um dos vieses que mais calcavam a necessidade de aplicação de um modelo medidor de racionalidade, foi como se apresenta o comportamento da amostra quantificada quanto a sua relação com o consumo e investimentos. Tendo como base as 5 perguntas quanto aos hábitos de consumo e as 11 questões de manejo da renda e investimentos, traçou-se quantitativos para as respostas. O conjunto das dezesseis respostas formava um somatório para cada respondente que, flutuava entre 16 à 80 pontos.

Logo, foram distribuídas 5 escalas de racionalidade, conforme a figura 4. Essas escalas, produzidas pelo autor, foram aplicadas conforme instiga a bibliográfica psico econômica.

Figura 4: Quantitativo x Tomada de Decisão



Fonte: O autor(2018).

Sendo apresentados os dados, pôde-se verificar que a amostra retirada comportou-se nas escalas tende a racionalidade a totalmente racional. Ou seja, conforme mencionado anteriormente, trata-se de pesquisados que embora sofram a ação de externalidades que aflijam seus aspectos cognitivos, conseguem fazer um juízo de valor e, optarem pela escolha que maximize sua utilidade.

Assim, supõe-se que a visão neoclássica se aplica quase que em sua totalidade. Os agentes, dotados de sua total racionalidade, seriam capazes de tomar decisões ótimas que, em conjunto formariam um mercado perfeito.

#### 4.3.4 Análise do impacto psicológico na tomada de decisão

Adentrando os dados obtidos na pesquisa, pôde-se observar separadamente o perfil de cada escala de racionalidade proposta. A seguir, serão apresentados padrões que foram encontrados em cada nicho pesquisado, conforme a figura 5.

Figura 5: Graus de Racionalidade

<b>Intervalo</b>	<b>Grau de Racionalidade</b>
<b>1-----16</b>	Totalmente Passional
<b>17----32</b>	Tende a Passionalidade
<b>33----48</b>	Tende à Racionalidade
<b>49----64</b>	Racional
<b>65----80</b>	Totalmente Racional

Fonte: O autor(2018).

Conforme citado na metodologia, os resultados obtidos com o questionário foram postos em uma escala de intervalos que foram de “Totalmente Passional” à “Totalmente Racional”.

#### 4.3.4.1 Perfil: Tende à Racionalidade

A seguir, na figura 6, têm-se os dados quanto ao perfil de pesquisado que “tende à racionalidade”.

Figura 6: Perfil Tende à Racionalidade

<b>Homens 66,60%</b>
<b>Mulheres 33,40%</b>
<b>28,33 Anos - Idade Média</b>
<b>R\$2.233,00 - Renda Média</b>

Fonte: O autor (2018).

Dos 3 pesquisados que se enquadraram no perfil racional, dois são homens, uma mulher. Apresentam uma idade média de 28 anos e renda média de R\$2.233,00. Além disso, dois deles possuem ensino médio completo e um, já é graduado no ensino superior. Representam 5% dos entrevistados.

#### 4.3.4.2 Perfil: Racional

Na figura 7 pode-se observar as informações onde se constatou o perfil “racional”.

Figura 7: Perfil Racional

<p style="text-align: center;"><b>18 Homens - 56%</b>  <b>14 Mulheres - 44%</b>  <b>27,0937 - Idade Média</b>  <b>R\$2.685,28 - Renda Média</b></p>
---

Fonte: O autor (2018).

No perfil que mais se destacou na pesquisa, representando 52% da pesquisa, encontram-se 32 questionados, correspondendo a 52% dos pesquisados. São 18 homens e 14 mulheres, de idade média de 27 anos, com renda média de R\$2.685,28. Desses, 9 possuem alguma formação superior e, 23 são formados no ensino médio.

#### 4.3.4.3 Perfil: Totalmente Racional

Tem-se na próxima figura(8), os dados quanto ao perfil “totalmente racional”.

Figura 8: Perfil Totalmente Racional

<p style="text-align: center;"><b>12 Homens - 44%</b>  <b>15 Mulheres - 56%</b>  <b>25,3703 - Idade Média</b>  <b>R\$2.258,52 - Renda Média</b></p>
---

Fonte: O autor (2018).

Sendo considerado o perfil “ideal” pela escola neoclássica, a escala “Totalmente Racional” apresentou resultados pujantes. Foram 12 Homens, 44%, 15 Mulheres, 56%. Apresentaram uma idade média de 25 anos e, renda média de R\$2.258,52. Desses, apenas 4 possuem ensino superior completo e, 23 ensino médio completo. Representam 44% dos pesquisados.

#### 4.3.4.4 Conclusão dos dados apresentados no questionário

Pôde-se investigar dados importantes que surgiram na pesquisa. Um dos pontos foi a constatação da não existência de pesquisados que incorreram no perfil de “Totalmente Passional” e, “Tende à Passionalidade”, o que, se há um aspecto de ideário racionalista, é uma informação satisfatória.

Enquanto isso, o outro extremo da escala foi pujante, concentrando mais de 90% das respostas. Demonstrando assim um alto grau cognitivo da amostra selecionada, tanto nas decisões de consumo, quanto de poupança e investimento. Dentro dessas informações em específico, têm-se alguns vieses identificados que valem observações. Tanto homens quanto mulheres se equipararam nos altos graus de racionalidade, sem haver uma grande diferença, fazendo ruir o aspecto de que um sexo tomaria decisões mais ótimas do que o outro.

Outro ponto, se refere ao grau de escolaridade. Quanto a isso, se fosse um método linear, como por vezes defende a escola neoclássica, os pesquisados com formação superior estariam sempre à frente dos demais. Porém, os dados trazem uma igualdade quanto a tomada de decisão. Os respondentes que possuem ensino médio completo, por vezes, apresentaram resultados até mais satisfatórios do que o outro grupo, quando verificados individualmente.

#### 4.4 CONTRAPOSIÇÃO DA ESCOLA NEOCLÁSSICA COM A ESCOLA DA PSICOLOGIA ECONÔMICA

Após revisão de toda a bibliografia proposta e, a aplicação dos questionários pôde-se chegar a uma visão mais apurada sobre as análises neoclássicas do pensamento econômico e da psicologia econômica, que se propôs esse trabalho. Lembra-se da importância de ambas, como pujantes e consolidadas escolas de pensamento, cada qual com suas características, narrativas e, questionamentos.

Conforme descrevem seus idealizadores, os neoclássicos acreditam na total racionalidade do agente econômico. Esse por sua vez, tomaria as decisões em todos os campos de sua vida, visando uma maior utilidade. Ou seja, após apresentado a diversas situações, reuniria informações que o condicionassem a fazer a escolha mais ótima.

Nesse ponto de vista, o mercado seria a decorrência de um conjunto de seres, tomadores de decisões, ótimas, que se conviveriam econômico e socialmente. Os racionalistas, admitem algumas lacunas no pensamento racional, chamadas “falhas de mercado” que se condensam em três ocorrências básicas.

A primeira, seria a concorrência imperfeita, onde o comércio seria prejudicado por haver um ou um seleto grupo de poucos *players*, sobrepujando a racionalidade

do meio. Outra, ocorreria por conta das externalidades, que são ocorrências sem o controle do ser tomador de decisão, fator esse que afetaria a escolha do proponente. E por último, a assimetria de informação que segundo os neoclássicos, gera a maior parte das falhas, onde, algum agente dotado de mais informação do que o outro, usa-se deste artifício para aumentar sua vantagem, prejudicando o perfeito andamento do mercado.

Por outro lado, há os que defendem um pensamento econômico mais limitado, os economistas do comportamento. Esses acreditam que a racionalidade dos agentes, principalmente o humano, vai até certo ponto na tomada de decisão. Uma vez que esse faz escolhas muitas vezes por impulso, sem raciocinar e perseguir todo o caminho cognitivo que sugerem os neoclássicos.

Ademais, deferem que a racionalidade aplica-se quando o homem econômico que, supõe-se, bem informado, reaja perfeitamente a flutuações econômicas e seja racional no sentido de ter prioridades disciplinadas e duradouras que maximizem o bem-estar econômico e que sejam independentes de ações e preferências dos outros. Ou seja, aí estaria o ponto da limitação da racionalidade, uma vez que nem todas as preferências do ser humano seguem padrões, e nem todas são duradouras. Além disso, o ponto crucial da interdependência nas relações entre os agentes, que condicionam as escolhas uns dos outros.

Na pesquisa aplicada no trabalho, obteve-se um resultado concreto: a amostra pesquisada apresentou aspectos racionais. Planejam suas compras, férias e investimentos. Têm uma visão ampla de suas opções, não se deixam influenciar por aspectos emocionais e compulsivos e, tomam as decisões que maximizem sua satisfação. Logo, seguiram uma lógica neoclássica.

Esse definitivamente não era o resultado esperado pelo pesquisador. Porém, podem-se identificar alguns padrões. A pesquisa foi aplicada a uma amostra de pessoas com um grau de instrução que considera-se de mediano a elevado. A maior parte desses já está na vida adulta, e possui responsabilidades como contas a pagar, aluguel, custeio de carro, etc. Vive-se, há mais de três anos uma profunda crise econômica que obrigou as pessoas a refratarem alguns investimentos e reduzir os seus gastos. Ademais, espera-se que o agente tome decisões calcadas se não pela racionalidade, pelo medo de que sua renda diminua nos próximos meses, ou que a inflação dispare e, seu salário não cubra mais as necessidades.

Nota-se que a psicologia econômica, desde sua concepção temporal (segunda metade do século XX), ao seu objetivo de estudo, traça a sua visão em cima da ideia de racionalidade neoclássica. Sendo o ponto crucial no início da trajetória econômica comportamental, demonstrar a fragilidade do pensamento racional no momento da tomada de decisão.

Portanto, angariando os resultados da pesquisa bibliográfica, com a corroboração da pesquisa aplicada pôde-se verificar um complemento da escola neoclássica pela escola comportamental. Se, uma visava o homem econômico como ser totalmente racional, a outra por sua vez admite que o ser humano tome decisões buscando a sua satisfação, porém demonstra o quanto pode-se manipular a ideia de saciedade. Assim, atinge-se um ponto-chave do trabalho, a constatação da ideia de que a psicologia econômica é uma continuação adaptada do pensamento racionalista.

Uma vez que admite-se de que, sim, existe a racionalidade no ser humano, porém adverte-se de como esse chega ao ponto da tomada de decisão, influenciado por aspectos exteriores incontroláveis, emoções, contradições e senso de emergência, aí tem-se o elo das duas escolas. A economia do comportamento visa descobrir e encobrir as lacunas da análise neoclássica e não necessariamente, antagonizá-la.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho nasceu do questionamento da racionalidade humana, principalmente no campo econômico da tomada de decisão. Desde o princípio buscou-se calcar a discussão em bibliografias reconhecidamente relevantes pela academia, principalmente da escola neoclássica e, sobre isso, contrapor ao ascendente campo de estudo da psicologia econômica.

Quanto ao problema da pesquisa, que visou identificar as falhas do pensamento neoclássico que diz que a tomada de decisão econômica, por parte do agente humano se faz de forma totalmente racional, com o estudo pôde-se atestar algumas conclusões, como a influência externa ao homem econômico no momento da decisão. A importância de se levar em consideração aspectos sociais e culturais que, sub inconscientemente agem sobre a psique do agente.

Além disso, pôde-se formular outra forma de análise, quanto ao crédito. Se, ao pensar-se que, no momento em que se é concebida a ideia racionalista, no final do século XIX, existe pouco acesso a recursos monetários de outrem para uso de terceiros e, atualmente, a muitas décadas há uma expansão ostensiva do crédito, tem-se aí uma diferença no contexto de análise. Os neoclássicos não puderam prever que, nos tempos atuais, se trabalharia com o dinheiro futuro, o valor escriturário. Tais aspectos infringem sobre a psique econômica, trazendo fatores que podem causar confusões à contabilidade mental de cada agente, fazendo com que esse não tome a decisão mais racional, prevista no contexto racionalista do século XX.

Tendo isso, mergulhou-se na vasta literatura racionalista, que há cem anos é uma das análises econômicas mais relevantes. Trouxe-se as principais ideias, como a maximização da utilidade e a cesta de consumo específica de cada agente humano. Conceitos esses que nortearam os principais pontos da pesquisa, seja para confirmá-los ou, para ao mínimo, lançar dúvidas sobre sua total aplicabilidade.

Por outro lado, corroborando a atingir um dos objetivos deste trabalho de, colaborar com a bibliografia do tema, apresentou-se a psicologia econômica. Campo esse, ainda pouquíssimo abordado na academia nacional e, que já no exterior, vem despertando suposições e sendo base de diversos estudos. Escola de pensamento

essa que, nasce das prováveis lacunas deixadas pelo pensamento racionalista, prevendo haver distorções no modelo neoclássico. Discussões primariamente tidas fora do movimento econômico, adentram esse provocando dúvidas ao modelo vigente até então.

Após densa revisão bibliográfica, aplicou-se ainda um questionário quantitativo, que não visava a apreciação estatística que, tinha como objetivo corroborar para os resultados que se seguiriam. Tal instrumento continha 16 questões de múltipla escolha, onde cada uma dessas equivaleria a uma pontuação. Dado o somatório final, o pesquisado, que responderia quanto a sua renda, idade, sexo e, formação, era condicionado à determinada escala de racionalidade, indo de totalmente passional à totalmente racional.

Com os resultados obtidos, concluiu-se que a amostra de 62 pessoas se enquadrava entre, tende à racionalidade, racional e, totalmente racional, contrariando, em parte a primeira hipótese do autor, que diz: A tomada de decisão por parte do agente econômico não se dá de forma totalmente racional. Porém, tal resultado, implicado a revisão bibliográfica trouxe outra conclusão para a pesquisa: a psicologia econômica seria um campo de estudo que aperfeiçoa o modelo neoclássico e, não necessariamente tenta destituí-lo. Uma vez que tende-se à racionalidade, entretanto, por aspectos antropológicos e históricos de perspectivas que ocorrem sem controle do agente, este, por vezes toma atitudes que não corroboram para a máxima utilidade, segundo o modelo neoclássico, porém para uma satisfação que é sua, baseada em seus valores, crenças, cultura, sensibilidade temporal que o afetaram no momento da tomada de decisão. Atingiu-se assim outro objetivo, de contrapor a escola neoclássica com a escola da psicologia econômica.

Ainda sobre a pesquisa, pôde-se verificar um comportamento que confirma a hipótese de que, “O agente econômico apresenta maior racionalidade na tomada de decisão no que tange aos investimentos, do que ao consumo”. Atitude essa que, calca-se na proposição de que, dadas as respostas do questionário e, da bibliografia da economia comportamental, salienta-se que, o homem econômico, no momento de investir o dinheiro, tende a ser mais racional. Ao aplicar suas reservas, o agente apresenta estar mais cognitivamente racional para tal, enquanto que ao consumir, fatores como urgência, apelos comerciais e, sociais, podem inferir em uma escolha irracional.

Ademais, conseguiu-se investigar como se tem a tomada de decisão por parte do homem econômico. Os aspectos cognitivos, emocionais e perceptivos que afetam a deliberação do agente foram objeto de apresentação e discussão no decorrer do trabalho.

O conjunto de êxitos em todos os objetivos secundários, corroborou para que se chegasse a uma resposta ao objetivo principal do trabalho, que visava trazer ao debate se a tomada de decisão econômica se faz de forma totalmente racional. O que o autor considera que se atingiu em parte visto que, como citado anteriormente, o agente econômico tende a racionalidade, porém não aplicando o conceito racionalista em sua integralidade. Se é condicionado a fatores não controlados pelo ser, e este, atribuído de seu juízo de valor, que é a condensação de diversos aspectos culturais e históricos, aplica a escolha que mais lhe satisfaça naquele momento. Escolha essa, que não necessariamente se enquadra no modelo neoclássico.

Assim, o autor conclui o trabalho, com a visão de que contribuiu para a discussão de um assunto pujante e ainda pouco requisitado. Além disso, conseguiu-se demonstrar através da literatura desta monografia uma ampla frente de opiniões, dados e a própria análise do pesquisador. A expectativa é de se aprofundar no presente tema, aperfeiçoando os métodos aplicados para a verificação da racionalidade na tomada de decisão, podendo ser este, objeto de um estudo mais apurado de uma pós-graduação.

## REFERÊNCIAS

ANDRADE, F. P. de. **Um ensaio sobre a racionalidade em economia: considerações acerca de concepções neoclássicas e Herbert Simon**. 2009. Dissertação de Mestrado – Faculdade de Ciências e Letras – Unesp/Araraquara, Araraquara, SP, 2009. Disponível em: <[https://repositorio.unesp.br/bitstream/handle/11449/99147/andrade\\_fp\\_me\\_arafcl.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.unesp.br/bitstream/handle/11449/99147/andrade_fp_me_arafcl.pdf?sequence=1&isAllowed=y)>. Acesso em: 10 de junho de 2018.

ÁVILA, F.; BIANCHI, A. **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. São Paulo, EconomiaComportamental.org, Licença: *Creative Commons Attribution*; 2015. Disponível em <[www.economiacomportamental.org](http://www.economiacomportamental.org)>. - Acesso em: 11 de junho de 2018.

BENTHAM, J. **Uma introdução aos princípios da moral e da legislação**; São Paulo, Abril Cultural, 1979.

FERREIRA, V. R. de M; **Capítulo “Psicologia Econômica: Mente, Comportamento e Escolhas”**; 2008; Disponível em <<http://www.economiacomportamental.org/nacionais/capitulo-psicologia-economica-mente-comportamento-e-escolhas/>>. Acesso em: 10 de junho de 2018.

FRANK, R. H.; **Microeconomia e comportamento**; 8. Ed. – Porto Alegre: AMGH, 2013.

GENNARI, A. M.; OLIVEIRA, R.; **História do Pensamento Econômico**; São Paulo: Saraiva, 2009.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. – 10. Reimpr. – São Paulo: Atlas, 2007.

HUNT, E. K., LAUTZENHEISER, M.; **História do Pensamento Econômico, Uma Perspectiva Crítica**; 3ª ed. – Rio de Janeiro, Elsevier, 2013.

MANKIW, N. Gregory; **Princípios de microeconomia**; Tradução da 6ª Edição. – São Paulo: Cengage Learning, 2013.

PRODANOV, C. C., FREITAS, E. C. **Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico**. 2. ed, Novo Hamburgo, RS, Brasil, editora Feevale, 2013.

SMITH, A. **Inquérito sobre a natureza e as causas da riqueza das nações**. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1993.

VASCONCELLOS, M. A. S.; OLIVEIRA, R.G.; BARBIERI, F.; **Manual de Microeconomia** – 3. Ed. – São Paulo: Atlas, 2011.

VON MISES, L. **Ação Humana**. 3.1. ed. – São Paulo, Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.

**APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO QUANTO À TOMADA DE DECISÃO  
ECONÔMICA**

**Idade:** \_\_\_\_\_ **Sexo:** M( ) F( )

**Formação:** \_\_\_\_\_ **Renda mensal:** \_\_\_\_\_

**1 - Quando da tomada de decisão em questões envolvendo dinheiro, você se considera: Resposta: ( )**

- ( ) 1-Totalmente Racional;
- ( ) 2-Tende a Racionalidade;
- ( ) 3-Racional;
- ( ) 4-Tende a Passionalidade;
- ( ) 5-Totalmente Passional.

**2 – Quando faz uma compra de natureza não básica, o que você considera na sua decisão: Resposta: ( )**

- ( ) 1-Não se deixa influenciar por questões externas (propaganda, promoções...), compra o necessário e de acordo apenas com sua vontade e ou gosto;
- ( ) 2-Leva em consideração opiniões e questões externas, mas as mesmas não são determinantes na tomada de decisão;
- ( ) 3-Às vezes considera variáveis externas e, às vezes, não;
- ( ) 4-Normalmente é induzido ao consumo por variáveis externas;
- ( ) 5-Compra sempre o que está na mídia e, que as outras pessoas possuem.

**3- Quando faz compras de natureza básica, você: Resposta: ( )**

- ( ) 1-Compra o necessário de acordo com suas necessidades e sempre pesquisa preços e qualidade;
- ( ) 2-Compra normalmente o necessário, mas eventualmente mais que isso em virtude de preços melhores desde que mantida a qualidade;
- ( ) 3-Nem sempre sabe o que é necessário mas leva em consideração preço e qualidade;
- ( ) 4-Compra normalmente em promoção, mas mantém o foco nos itens necessários.
- ( ) 5-Compra normalmente em promoção mas nem sempre o necessário.

**4- O que influencia a sua tomada de decisão de consumo: Resposta: (    )**

- ( ) 1-Apenas a necessidade;
- ( ) 2-Geralmente a necessidade;
- ( ) 3-Por vezes a necessidade e por vezes o desejo;
- ( ) 4-Prioritariamente o desejo;
- ( ) 5-O desejo sempre se sobrepõe.

**5 – Quando tem conhecimento de novos produtos de seu interesse você, antes de comprar, você: Resposta: (    )**

- ( ) 1-Analisa se são realmente necessários e se enquadram em seu orçamento para depois decidir comprar;
- ( ) 2-Analisa se este, enquadra-se no orçamento mesmo que saiba que não são totalmente necessários para depois decidir comprar;
- ( ) 3-Analisa se este, enquadra-se no orçamento mesmo que saiba que o mesmo não é necessário;
- ( ) 4-Compra, desde que consiga pagar mas não analisa a necessidade;
- ( ) 5-Compra, independente da necessidade e da capacidade de pagamento.

**Relação com o dinheiro:****6 – Quando o assunto é dinheiro, como você descreveria sua relação com o mesmo: Resposta: (    )**

- ( ) 1-Planejo o que comprar e sei o quanto posso gastar;
- ( ) 2-Nem sempre planejo o que comprar, mas sempre sei o quanto posso gastar;
- ( ) 3-Tomo as decisões sem prévio planejamento mas sempre dentro das possibilidades;
- ( ) 4-Tomo as decisões sem prévio planejamento e eventualmente gasto mais do que posso;
- ( ) 5-Tomo as decisões sem prévio planejamento e muitas vezes gasto mais do que posso.

**7- Quando tem dinheiro sobrando você: Resposta: (    )**

- ( ) 1-Faz o direcionamento para finalidades específicas mediante planejamento;
- ( ) 2-Busca algum tipo de aplicação para não perder o poder de compra e depois pensa o que fazer;

- ( ) 3-Mantém o dinheiro em espécie ou conta corrente por não ter destino para o mesmo;
- ( ) 4- Gasta em itens que deseja, mas que são minimamente necessários;
- ( ) 5-Gasta em itens que deseja, mesmo que não sejam minimamente necessários.

**8 – Quando vai aplicar seu dinheiro, você: Resposta: ( )**

- ( ) 1-Busca conhecer os tipos de aplicação e planeja o que mais se enquadra com seu perfil e renda;
- ( ) 2-Busca conhecer as aplicações, mas investe na que lhe parece melhor mesmo sem conhecer seu perfil;
- ( ) 3-Aplica onde o funcionário do banco indicou;
- ( ) 4-Aplica seguindo sugestões de amigos mesmo sem ter maiores conhecimentos dos produtos financeiros;
- ( ) 5-Aplica em produtos de maior retorno, mesmo sem conhecer os riscos nele embutidos.

**9- Levando em consideração que você tenha R\$5.000,00(cinco mil reais) em espécie em suas mãos, neste momento, você: Resposta: ( )**

- ( ) 1-Guarda e aplica todo o valor, visando o longo prazo;
- ( ) 2-Guarda R\$3750,00, visando o longo prazo e, o restante, R\$1250,00, gasta com consumo imediato;
- ( ) 3-Guarda e aplica R\$2500,00, visando o longo prazo e, o restante, R\$2500,00, gasta com consumo imediato;
- ( ) 4-Gasta R\$3750,00 com consumo imediato, e o restante, R\$1250,00, guarda e aplica visando o longo prazo;
- ( ) 5-Gasta todo o valor com consumo imediato.

**10- Levando em consideração que você escolhesse poupar e aplicar o valor dos R\$5.000,00(cinco mil reais) citados anteriormente, como você agiria: Resposta: ( )**

- ( ) 1-Coloca o valor total em uma aplicação que rendesse acima da inflação, de baixo risco, com previsão de retirada para cinco anos;
- ( ) 2-Coloca R\$4.000,00 em uma aplicação que rende acima da inflação, de baixo risco, com previsão de retirada para cinco anos. E o R\$1.000,00 restante gastar em consumos imediatos;

( ) 3-Aplica todo o valor na poupança;

( ) 4-Aplica R\$4.000,00 no mercado financeiro, em algum ativo “na moda” aguardando um retorno imediato acima da média. E o R\$1.000,00 restante gasta em consumos imediatos;

( ) 5-Aplica todo o valor no mercado financeiro, em algum ativo “na moda” aguardando um retorno imediato acima da média.

**11- Quando você precisa contratar um crédito(empréstimo) em uma instituição financeira, você: Resposta: ( )**

( ) 1- Busca todas as informações sobre a operação, inclusive quanto ao pagamento, prazos, taxa efetiva e, pede desconto;

( ) 2-Busca todas as informações sobre a operação, inclusive quanto ao pagamento, prazos, taxa efetiva;

( ) 3-Lê o contrato a sua frente e, se houver dúvidas, questiona;

( ) 4-Confia na proposta do funcionário e assina o contrato, sem questionamentos, nem quanto a taxas e prazos;

( ) 5-Não lê o contrato, e o assina, sem questionamentos, nem quanto a taxas e prazos.

**12- Quanto ao seu conhecimento sobre investimentos, você: Resposta: ( )**

( ) 1-Estuda frequentemente sobre o tema, busca informações confiáveis a todo momento, e é visto como um expert;

( ) 2-Estudou sobre o tema, e sempre que possível, busca informações atuais e confiáveis;

( ) 3-Já estudou sobre o tema, mas não vem se atualizando;

( ) 4-Sabe alguma coisa do que assiste na tv, ou encontra em propagandas na internet;

( ) 5-Não tem conhecimento algum.

**13- Quando você vai fazer as compras no mercado, você: Resposta: ( )**

(  ) 1-Planeja as compras em períodos, semana ou mensalmente, por exemplo. Faz uma lista com todas as necessidades e, busca informação sobre promoções daqueles produtos em diversos locais;

(  ) 2-Planeja as compras em períodos, semanalmente ou mensalmente, por exemplo. Faz uma lista com todas as necessidades, busca informações sobre produtos, mas acaba indo no local de compras mais próximo;

(  ) 3-Faz uma lista com todas as necessidades, e compra no local mais conveniente, sem fazer pesquisa de preço;

(  ) 4-Faz uma lista com todas as necessidades, compra no local mais conveniente, mas acaba comprando itens que não são prioritários;

(  ) 5-Não faz lista com necessidades, compra independentemente do local e dos preços, de maneira aleatória.

**14-Quanto a sua aposentadoria, qual desses cenários você considera o mais ideal: Resposta: (  )**

(  ) 1-Contar com o INSS, plano de previdência complementar de sua escolha e, portfólio de investimentos diversificado;

(  ) 2-Contar com o INSS, plano de previdência complementar de sua escolha e, investimento em um ativo específico;

(  ) 3-Contar com o INSS e um plano de previdência complementar de sua escolha;

(  ) 4-Contar com o INSS e um plano de previdência complementar do local onde você trabalha;

(  ) 5-Contar apenas com o INSS.

**15-Quanto a sua organização financeira atual, você: Resposta: (  )**

(  ) 1-Tem um controle total quanto as receitas e despesas. Possui planejamento de curto, médio e longo prazo, e as receitas superam as despesas. Realiza investimentos visando o longo prazo;

(  ) 2- Tem um controle total quanto a receitas e despesas. Possui planejamento de curto, médio e longo prazo. Há sobras, que são gastas em consumo no médio prazo(viagens, roupas, calçados...);

(  ) 3- Sabe quanto as receitas e aos gastos, mas não sobra nada;

(  ) 4-Não tem controle quanto as receitas e aos gastos e, não sobra nada;

( ) 5-Não tem controle quanto as receitas e aos gastos e, está negativado, gasta mais do que ganha.

**16-Quanto as suas férias, você: Resposta: ( )**

( ) 1-Planeja tudo, poupa mensalmente e vai se organizando durante o ano;

( ) 2-Planeja tudo, e conta com o valor recebido do emprego;

( ) 3-Não tira férias;

( ) 4-Não planeja, e conta com o valor recebido do emprego;

( ) 5-Não planeja, e toma empréstimo para as férias.