Centro Universitário IBMR

Ânima Educação

Élide Leão Duarte e Thaylan Marcellus de Queiroz Siston Simonin

A Economia Comportamental na Tomada de Decisões das Classes Sociais Brasileiras

Rio de Janeiro

2023

Élide Leão e Thaylan Simonin

A Economia Comportamental na Tomada de Decisões das Classes Sociais Brasileiras

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Economia do Centro Universitário IBMR requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Economia.

Orientador(a): Prof. Wagner Fernandes dos Santos, Ms.

Rio de Janeiro
2023

Élide Leão e Thaylan Simonin

A Economia Comportamental na Tomada de Decisões das Classes Sociais Brasileiras

Este trabalho de conclusão de curso foi julgado adequado à obtenção do título de Bacharel em Economia pelo Centro Universitário IBMR.

Rio de Janeiro, 07 de dezembro de 2023

_____

Professor e Orientador Wagner Fernandes dos Santos, Ms.
Centro Universitário IBMR

_____

Prof. Ricardo Pereira Barbosa, Ms.
Centro Universitário IBMR

_____

Prof. Marcelo de Carvalho Anache, Dr.
Centro Universitário IBMR

DEDICATÓRIA

Dedico esse trabalho a minha mãe e avó, meus alicerces, por moverem o mundo por mim e fazerem questão de me proporcionar uma essa experiencia, me apoiando e guiando durante todos esses anos.
Ao meu avô que assumiu inúmeras figuras durante a minha vida, estando presente em todos os momentos da minha, mas que infelizmente não está mais entra a gente.
Ao meu pai que mesmo estando longe me apoiou e as minhas amigas que se dispuseram a me ajudar nessa etapa.
Élide Leão

Dedico esse trabalho a Deus, que sempre me deu forças e sabedoria para enfrentar os desafios da vida.
Aos meus pais e minha irmã por todo o amor e carinho, além do suporte nas horas difíceis sem vocês eu não conseguiria superar as adversidades.
Aos meu Avós que sempre me deram suporte quando precisei e por todo carinho que recebi durante toda minha vida.
Thaylan Simonin

AGRADECIMENTOS

Ao Professor e Orientador Wagner Fernandes dos Santos pelos seus ensinamentos, e por sua contribuição essencial na construção e desenvolvimento desse trabalho.

EPÍGRAFE

“A ambição universal do homem é colher o que nuca plantou.”

(Adam Smith)

RESUMO

Este estudo aborda a transição da visão tradicional dos economistas ortodoxos sobre o *homo economicus* para a visão da Economia Comportamental, essa por sua vez se utiliza de aspectos da psicologia e sociologia para entender o comportamento dos *homo economicus*. A pesquisa se propõe a responder à pergunta “De que forma a economia Comportamental esclarece as distinções das escolhas tomadas entre as classes socioeconômicas?”, para responder essa pergunta o trabalho busca estudar a estrutura das classes sociais no Brasil, descrever a influência da economia Comportamental nessas classes e analisar os dados à luz dos princípios da economia Comportamental. O referencial teórico explora diferentes perspectivas, desde as visões clássicas de Adam Smith e John Stuart Mil até teorias mais contemporâneas como a economia Comportamental. Destaca-se a diversidade de definições de classe social, que vão desde Marx até modelos mais complexos propostos por estudiosos como Pierre Bourdieu e Max Weber. Sobre a estrutura de classes sociais no Brasil são abordados diferentes modelos de estratificação social propostos por pesquisadores como Souza, Santos e Ribeiro, que se baseiam não somente em fatores econômicos, mas também em aspectos simbólicos e culturais que influenciam na diferenciação das classes. Os pressupostos econômicos acerca da tomada de decisão abordam diferentes teorias, desde a visão neoclássica da maximização da utilidade até a racionalidade limitada proposta por Herbert Simon e a influência do consumo e status na abordagem vebleniana. Quanto a metodologia, a pesquisa é quantitativa e exploratória, utilizando estudo de caso combinado com questionário. A seleção de dados tem como base as definições de classe social do IBGE, e o questionário procura entender o comportamento decisório frente a situação de hipotéticas.

ABSTRACT

This study addresses the transition from the traditional view of orthodox economists on *homo economicus* to the view of Behavioral Economics, which in turn uses aspects of psychology and sociology to understand the behavior of *homo economicus*. The research aims to answer the question “How does Behavioral economics clarify the distinctions in choices made between socioeconomic classes?” To answer this question, the work seeks to study the structure of social classes in Brazil, describe the influence of Behavioral economics in these classes and analyze the data in light of the principles of Behavioral economics. The theoretical framework explores different perspectives, from the classic views of Adam Smith and John Stuart Mil to more contemporary theories such as behavioral economics. The diversity of definitions of social class stands out, ranging from Marx to more complex models proposed by scholars such as Pierre Bourdieu and Max Weber. Regarding the structure of social classes in Brazil, different models of social stratification proposed by researchers such as Souza, Santos and Ribeiro are discussed, which are based not only on economic factors, but also on symbolic and cultural aspects that influence the differentiation of classes. The economic assumptions regarding decision making address different theories, from the neoclassical view of utility maximization to the limited rationality proposed by Herbert Simon and the influence of consumption and status in the Veblenian approach. As for methodology, the research is quantitative and exploratory, using a case study combined with a questionnaire. The data selection is based on the IBGE definitions of social class, and the questionnaire seeks to understand decision-making behavior in the face of hypothetical situations.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Gênero 23
Gráfico 2- Faixa Etária 24
Gráfico 3- Renda Aproximada..... 25
Gráfico 4- Região do Rio de Janeiro em que reside..... 25
Gráfico 5- Respostas da questão número 5..... 26
Gráfico 6- Respostas da questão número 6..... 27
Gráfico 7- Respostas da questão número 7..... 27
Gráfico 8- Respostas da questão número 8..... 28
Gráfico 9- Respostas da questão número 9..... 29
Gráfico 10- Respostas da questão número 10..... 29
Gráfico 11- Respostas da questão número 11..... 30
Gráfico 12- Respostas da questão número 12..... 31
Gráfico 13- Respostas da questão número 13..... 31
Gráfico 14- Respostas dos homens para a pergunta 6 e 8 32
Gráfico 15- Respostas das mulheres para a pergunta 6 e 8..... 33
Gráfico 16- Respostas dos homens para a pergunta 10 e 12..... 33
Gráfico 17- Respostas das mulheres para a pergunta 10 e 12..... 34
Gráfico 18- Respostas das classes A e B para a pergunta 6 e 8..... 35
Gráfico 19- Respostas das classes A e B para a pergunta 10 e 12..... 35
Gráfico 20- Respostas das classes C, D e E para a pergunta 6 e 8..... 36
Gráfico 21- Respostas das classes C, D e E para a pergunta 10 e 12 37

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO..... 11
1.1 Objetivo Geral..... 12
1.2 Objetivos Específicos..... 12
1.3 Justificativa..... 13
2. REFERÊNCIAL TEÓRICO..... 13
2.1 A evolução humana nos estudos econômicos..... 13
2.2 A história da estrutura de classes..... 16
2.3 A estrutura de classes no Brasil..... 17
2.4 Pressupostos econômicos acerca da tomada de decisão..... 18
3. METODOLOGIA DE PESQUISA..... 20
3.1 Tipologia de pesquisa..... 20
4. ANÁLISE DE DADOS..... 22
5. CONCLUSÃO..... 38
REFERÊNCIAS..... 42

1. INTRODUÇÃO

Na construção de um modelo comportamental econômico, economistas ortodoxos utilizaram em suas pesquisas um mundo fictício racional habitados por *Homo economicus*. Prado (1994) conceitua o *homos economicus* como tipo ideal de sujeito econômico potencializador e com grande intelecto computacional que buscam sempre a maximização de seus recursos escassos. Sendo criaturas egoístas de “sangue-frio”, totalmente racionais abstraídas de qualquer crença e emoções que possam influenciar sua tomada de decisão. (THALER, 2019)

Para os estudiosos ortodoxos, a utilização do *homo economicus* em suas pesquisas era mais fácil, pois não precisavam se preocupar com o contexto que o *economicus* se encontra, apenas analisar as ações do indivíduo 100% racional. Entretanto, ao comparar essas pesquisas comportamentais com o mundo real, onde os mesmos estudiosos estão inseridos, percebe-se um déficit de informações relevantes acerca da situação que o individuo se encontra, gerando uma necessidade de incluir humanos e as influências que os cercam nos estudos comportamentais.

Essa inclusão acontece com uma nova geração de economistas cada vez mais criativos e corajosos para romper com os pensamentos tradicionais, dando origem a um novo ramo na área da economia, denominada de Economia Comportamental. Ainda em crescimento, a economia comportamental permite que seus estudiosos busquem dados em outras ciências sociais, como a psicologia e sociologia, para entendimento do mundo real.

Com auxílio da Psicologia, os economistas comportamentais puderam se aprofundar no estudo do comportamento do mundo real e seus habitantes, *homo sapiens*, para de fato constatarem a existência de um pensamento coletivo entre os humanos de um mesmo grupo de convivência e compreender quais influências tangem suas tomadas de decisões.

Diferente do *homo economicus*, os humanos (*homo sapiens*) são racionais, que podem ter escolhas “irracionais”. O que faz essa ligação entre o racional e o irracional é o nível de informação que o cerca: crenças, emoções, vontades etc. De certa forma, existe um pensamento coletivo entre os sapiens que são condicionados a escolherem o melhor para ele e sua família dentro de sua classe e condição financeira.

Os contextos de escolhas são apresentados de várias formas ao longo do tempo, cobrando uma constante posição do *homo sapiens*. Essas escolhas poderão ser tomadas com base na sua realidade social. Estudiosos usam conceitos sociológicos, buscando uma estruturação das classes sociais dos humanos para mapear se existe uma linha de raciocínio entre pessoas da mesma classe ao fazerem alguma escolha.

O termo Classe Social contou com diversas definições na sociologia ao longo dos anos. Esse termo se remete a uma divisão de grupos que dispõe dos mesmos interesses e condição socioeconômica semelhantes. Diversos especialistas desenvolveram estudos e se aprofundaram nessa área da sociologia, esses pesquisadores dividiram as classes sociais tendo como base fatores políticos, morais e econômicos.

A Classe Social na visão de Karl Marx[1], é dividida em duas classes, a burguesia e o proletariado, essa divisão leva em conta o fator econômico para sua definição. Já para Marx Weber[2], a divisão de classes não leva em conta apenas fatores econômicos, também agrega o fator status e poder de influência sobre a sociedade. Essas classificações foram aprimoradas com o passar dos anos, a Associação Brasileira das Empresas de Pesquisa (ABEP), desenvolveu uma classificação acrescentando elementos como acesso a serviços públicos, bens e grau de instrução, na divisão de classes.

Mediante ao que foi exposto, essa pesquisa objetiva responder a seguinte pergunta: De que forma a economia comportamental esclarece as distinções das escolhas tomadas entre classes socioeconômicas?

1.1 Objetivo geral

- Entender a relação entre a posição social de uma pessoa, e seu raciocínio na hora de consumir e tomar decisões de risco financeiro.

1.1 Objetivos Específicos

[1] Karl Marx foi um sociólogo alemão que criticou a divisão de classes do capitalismo e desenvolveu a base filosófica da doutrina comunista. O conjunto de ideias desenvolvida por ele passou a ser chamada de Marxismo.

[2] Marx Weber foi um sociólogo alemão e professor de economia, sua obra mais conhecida foi “A Ética Protestante e o espírito capitalista” na qual ele faz uma análise relacionando a formação do capitalismo e a difusão do protestantismo.

- Conhecer a estrutura das classes sociais no Brasil;
- Descrever a influência da economia comportamental sobre essas classes;
- Analisar os dados obtidos comparando-os com os princípios da economia comportamental.

1.3 Justificativa

Esse trabalho procura trazer um melhor entendimento acerca da influência que a posição social das pessoas tem sobre suas tomadas de decisões diante de uma situação de risco financeiro, ou seja, quais são os fatores que influenciam na escolha de indivíduos de cada classe, e as características distintas que cada uma dessas classes sociais possui. Também oferecerá entendimento dos princípios da economia comportamental sobre as tomadas de decisões das classes socioeconômicas do Rio de Janeiro. Compreender melhor esses princípios permitirão que as empresas, na hora de oferecer seus produtos e serviços, criem estratégias de marketing para os indivíduos de cada classe social, permitindo melhores resultados.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Esta seção irá se desenvolver em 4 subseções nas quais serão abordados (i) A evolução humana, (ii) A história da estrutura de classes, (iii) A estrutura de classes no Brasil, (iv) Pressupostos econômicos a cerca da tomada de decisão.

2.1 A evolução humana nos estudos econômicos.

Sendo o ponto de partida de inúmeras pesquisas, o conceito de humano e suas ações apresentam inúmeras versões dentro da Economia. Em *Teoria dos Sentimentos Morais* (1759), Adam Smith afirma que os humanos são egoístas, expondo que a motivação da ação humana é a busca do bem-estar pessoal. Todavia, Smith não nega a existência de uma força que faça um indivíduo se interessar pelo outro, mesmo os humanos sendo mais aptos a se auto cuidarem do que cuidar de terceiros, sendo esse interesse apresentado pelo autor de forma gradual:

> Todo homem sente seus próprios prazeres e dores mais intensamente do que os de outras pessoas. [...] Depois de si mesmo, os membros de sua família, os que habitualmente vivem em sua casa, seus pais, filhos, irmãos e irmãs, são naturalmente objetos de seus mais cálidos afetos. [...] Os filhos dos primos, sendo ainda menos unidos, têm ainda menos importância uns para os outros; e o afeto diminui gradualmente na medida em que a relação se torna mais e mais remota. (SMITH, 1999, p. 296-297)

No hedonismo de Bentham (1748-1832) e Mill (1806-1873) o indivíduo é apresentado como um maximizador de prazer e bem-estar e um minimizador de dor e sofrimento. Para Bentham (1973), o indivíduo possui uma “razão calculadora”, pois para ele, o prazer e dor são mensuráveis. Antes de cada ação, o indivíduo calcular a intensidade e duração do prazer e da dor afim de escolher sempre o caminho mais satisfatório. “A natureza humana 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” (BENTHAM, 1973, p. 9).

Todavia, Mill (1838) ressalva o mal-entendido de Bentham ao resumir o indivíduo ao uma máquina de cálculos e acrescenta que os indivíduos podem escolher outros meios além da maximização da satisfação pessoal. Ao repensar o modelo humano criado por Bentham, Mill desenvolve sua própria visão do humano, o determinando como um ser de faculdades elevadas, usufruindo apenas de prazeres de máxima qualidade para se satisfazerem se modificando ao longo do tempo. “E assim eu me parabenizava pela certeza de haver encontrado um modo feliz de viver, ao situar minha felicidade em algo durável e distante [...], mas que jamais poderia ser esgotado pela consumação definitiva.” (MILL, 2007, p. 124)

Vindo de outra corrente de pensamento, o Institucionalismo, Veblen (2017, p.46) se opõe a visão neoclássica e hedonista do humano “A concepção hedonista do homem é o de uma calculadora relâmpago de prazer e dor [...]. Ele é um dado humano isolado, definitivo, em equilíbrio estável, exceto pelos golpes das forças atuantes que os deslocam de uma direção a outra”. Trazendo uma nova visão acerca dos humanos em conjunto com ambiente, sugerindo que os indivíduos vivem em constantes mudanças no meio que estão inseridos através de suas interações. Veblen (2017) enfatiza que o indivíduo é o personagem principal da sua história, modificando o meio físico em busca de uma evolução, ao modo que a evolução do meio físico se dá através das interações humanas.

Já Marx (1867), achava que o indivíduo era autossuficiente de produzir e potencializar os vida material para atender suas necessidades. Em seu trabalho, Pelegrini (2020) cita que Marx achava que o indivíduo tinha capacidade de exercer vários papeis, como de produto, sociedade e Estado. A vida do indivíduo nos estudos de Marx, se dá através de fatores sociais, autônomos e livres, podendo considerar o indivíduo social, particular e genéricos. Durantes seus estudos, Chagas (2012) apresenta 4 pressupostos envolvendo o indivíduo nos trabalhos de Karl Marx, sendo eles:

> 1. o indivíduo, enquanto ente singular, é um indivíduo natural (corpóreo, concreto, sensível), natural consciente, como elemento da natureza; 2. o indivíduo humano é histórico, resultado do desenvolvimento histórico, portanto não é uma substância perene, eterna, a-histórico, como um pressuposto dado naturalmente, o que seria limitado e unilateral; 3. o indivíduo humano é social (um produto social), como parte da sociedade; não é, então, um indivíduo a priori, antes da sociedade, isolado, atomístico, como uma mônada, fora da sociedade, pois a concepção de indivíduos autônomos, independentes, autossuficientes, são "robinsonadas", que ocultam as relações sociais, que explicam os próprios indivíduos, e 4. o indivíduo humano é um indivíduo ativo, dinâmico, que se autoforma; criação de si mesmo, não dado imediatamente pela natureza, nem criado por forças externas ao indivíduo, míticas e sobrenaturais; o indivíduo humano é autocriação, autoconstituição de si, pelo trabalho. (CHAGAS, 2012, p.10)

Simon (1955) argumenta em seu artigo *A behavioral model of rational choice* que os indivíduos possuem acesso limitado as informações, devido as influências do externas (meio físico) e internas (fisiológicas/biológicas) os impedidos de alcançarem resultados mais vantajosos em situações dia a dia de alta complexidade, entretanto Simon afirma que os indivíduos são racionais. Com o auxílio da psicologia, Simon (1959) apresenta o conceito de racionalidade limitada, assumindo que o indivíduo não é irracional, apenas limitados racionalmente. Segundo Frank (1988, p. 246) Simon "foi o primeiro a convencer os economistas de que os seres humanos são incapazes de se comportar como os seres racionais descritos nos modelos convencionais da escolha racional".

Kahneman (2012) assume que o indivíduo é sensível aos seus gostos, vícios e atos nocivos a ele, pois ele não é tão controlado quanto aparenta. Para Kahneman (2012, p.439), "Uma pessoa racional pode preferir ser odiada a ser amada, contanto que suas preferências sejam consistentes [...]. Econs são racionais por essa definição, mas há evidências esmagadoras de que os Humanos não podem ser". Todavia, o autor afirma que os humanos não são irracionais, mesmo que necessitem de ajuda regularmente ao tomarem uma decisão ou fazer algum julgamento.

2.2 A História de estrutura de classes

A categorização das estruturas das classes sociais é motivo de estudo da sociologia a séculos, onde diversos estudiosos como Karl Marx (1848), Durkheim (1893), Bourdieu (1989) e Marx Weber (1922) buscam definir quais são as características das classes e sua estrutura. Embora existam diversos estudos e pesquisas sobre esse tema, ainda não há de fato uma definição sobre como se divide as classes sociais e as características de cada uma delas.

O sociólogo Karl Marx (1848) acredita que a classe social é um fenômeno que percorre ao longo da história da civilização humana, e que essa história conta com diversas lutas entre as classes. Marx acredita que o capitalismo resume essa luta de classes, na qual existe a classe dos oprimidos e opressores onde ele divide estrutura de classes em apenas 2, a Burguesia e os Proletários. Ele afirma que a Burguesia se caracteriza por serem os donos dos meios de produção, logo eles oprimem a classe dos proletários que possuem apena a sua força de trabalho como posse.

Para Émile Durkheim (2015) cada trabalho tinha uma função na sociedade e que todas essas funções são ligadas dentro do corpo social. Ele não acredita que exista uma divisão estrutural das classes. Enquanto Marx afirma que a luta de classes era um fenômeno que sempre existiu na história, Durkheim acredita que essa luta ocorre apenas nos estágios iniciais do Capitalismo, e que uma vez que a sociedade fosse evoluindo e os trabalhadores atingissem o seu potencial máximo a harmonia social iria surgir de forma natural.

De acordo com o autor Pierre Bourdieu (2006) ao examinar a sociedade francesa o autor estrutura a sociedade em 3 classes, a Burguesia a Classe média e a classe trabalhadora. Para ele os atributos de cada classe não são baseados apenas ao vínculo econômico, mas também a relação simbólica existente entre as classes. Para Bourdieu, cada classe busca se diferenciar uma das outras através do consumo cultural, modo de viver e visão do mundo. Nesse caso através do capital econômico, capital social e capital cultural a classe dominante define o que é honroso, belo e quais produtos culturais são bons.

O autor Max Weber (1922) não possuí uma estrutura explícita de classes na sua obra Economia e Sociedade. No entanto, este mesmo autor acredita que as classes sociais são definidas pelos indivíduos que possuem oportunidades de estratificação social semelhantes. Sua obra aborda sobre as três formas de

estratificação da sociedade: a social a econômica e pelo poder. A estratificação social é baseada no crescimento do prestígio de uma pessoa, que é ligado as posições que eles ocupam na sociedade. A estratificação econômica é semelhante ao conceito trabalhado por Marx e Weber, onde a oportunidade de trabalho e poder econômico define sua posição social. E por último a estratificação pelo poder político, que seria disputado pelos partidos.

A visão neomarxista de análise de classes tem como principal analista Erick Olin Wright (1997) para ele a classificação da estrutura de classes feita por Marx é muito simplificada para descrever a sociedade moderna, com isso ele desenvolve um esquema de tipologia de classes divididas em 12 posições distintas, nesse esquema 3 das posições são compostas por proprietários do meio de produção e 9 por não proprietários, sendo que os elementos de exploração e dominação descritos por Marx são fundamentais para esse esquema. A importância de Wright está na análise das distintas situações de cada classe.

Através da análise da perspectiva Neowberiana, Goldthorpe (2007) argumenta que a posição na classe social está associada à ocupação no mercado de trabalho, para ele as classes sociais seriam um grupo de pessoas com as oportunidades de mobilidade social semelhantes. Com isso, através de um projeto o qual participou na década de 80, Goldthorpe desenvolveu um mapa de classes sociais que leva em consideração a propriedade como fator relevante para a estratificação social, esse trabalho resultou no chamado e esquema CASMIN[1], que passou a ser utilizado por diversos países ao redor do mundo.

2.3 A estrutura de classes no Brasil

Há diversos modelos de estratificação social que buscam analisar a sociedade brasileira, tais como o modelo proposto por Souza (2009) inspirado em Bourdieu (2007). Além do esquema neomarxista de Wright que foi adaptado para o Brasil por Santos (2002) e o modelo de Goldthorpe, utilizado por Ribeiro (2007).

Inspirado no trabalho de Pierre Bourdieu, Souza (2009) desenvolveu um esquema de classificação dividido em 4 classes, os ricos, a classe média, os pobres

[1] Sistema Casmin é um esquema de classificação de classes sociais que tem como base para a alocação do indivíduo 3 pontos.

e os miseráveis. A classe média é ligada ao individualismo, os pobres seriam uma classe batalhadora, que buscam alcançar uma mobilidade social e a classe dos miseráveis seriam aqueles que não possuem qualquer conhecimento e não conseguem se inserir no mercado de trabalho. Esse esquema destaca aspectos relativos da classe social, como costumes, consumo cultural, decisões morais e limitação intelectual.

O mapa de classes desenvolvido por Santos (2002) teve como base o esquema feito por Wright, ele define um mapa das posições de cada classe social no Brasil tendo como base as PNADs (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio). Santos (2002) propõe uma classificação socioeconômica que se utiliza de categorias empíricas e critérios operacionais, as quais apresentam treze esferas de classe. Nesse esquema a associação propriedade e as relações de autoridade entre as categorias da classe são fundamentais.

Outro trabalho importante para a construção da classificação das classes sociais é inspirado no esquema de Goldthorpe. No Brasil seu principal representante foi Carlos Antônio Costa Ribeiro (2007), para ele o esquema de Goldthorpe não se adequa completamente ao Brasil, pois o Brasil apresenta características do capitalismo retardatário, visto que alguns setores da indústria brasileira ainda estão atrasados. Diante das críticas de que o sistema neomarxista e neowberiana não conseguem identificar a variação nas conexões entre os setores econômicos, o autor apresenta adaptações no esquema desenvolvido por Goldthorpe. Dentre as mudanças feitas por Ribeiro (2007) no sistema Casmin, destacam-se o fato dele apresentar melhor a estratificação de classes entre os setores econômicos.

2.4 Pressupostos econômicos acerca da tomada de decisão

Possuindo a racionalidade utilitarista de John Stuart Mill com base, a teoria da neoclássica do consumidor assume a negociação do indivíduo no mercado. CarreraFernandez (2009) demostra 2 postulados: 1 – maximização da utilidade, onde o indivíduo consegue decidir qual produto atende melhor seus gostos sem ultrapassar sua renda disponível e; 2 – maximização dos custos, onde é possível diminuir seus gastos através de cálculos.

Para Santos (2015), a teoria neoclássica não permite outra escolha além da maximização da utilidade, pois o consumidor entender que uma redução do preço de

uma determinada mercadoria está ligado a diminuição da procura ou no aumento da oferta não interferindo na qualidade do produto. Com isso, o comprador consumiria o produto mais barato ou compraria em o mesmo produto para em maior quantidade afim de compensar o preço do produto de qualidade superior. Diante dos pressupostos, a teoria neoclássica argumenta que a decisão do indivíduo é inflexível e delimitada.

Presumindo apenas o ambiente mercadológico como influência na decisão do indivíduo, a teoria da escolha racional relata que não há necessidade de o consumidor agir de forma imprudente, pois o consumidor é capaz de realizar cálculos maximizando seus interesses frente ao preço cobrado pelo mercado, existindo uma relação regular entre o indivíduo e o mercado. Sendo assim, os interesses são estáveis. (BECKER, 1976).

Na racionalidade econômica, a utilização da criatura fictícia criada por John Stuart Mill, o *homo economicus*, promove a o mais alto nível da maximização da utilidade. “Ele é um humano racional idealizado pela teoria neoclássica, suas escolhas podem ser representadas por modelos matemáticos” (SILVA, 2013, p.16). No mercado, o consumidor age de forma volátil, buscando sempre e unicamente a maximização de seu bem-estar, mesmo que não deseje, pois ele não tem autonomia para mudar suas escolhas. (BEART, 1997).

Na racionalidade limitada apresentada por Hebert Alexander Simon, os indivíduos são limitados cognitivamente e não conseguem captar as informações por completo ao tomar uma decisão. Silva (2013) cita que o indivíduo é incapaz de atingir a maximização da utilidade por não possuir conhecimento o suficiente. O indivíduo consegue o melhor entre diversas possibilidades, mas não significa que esta escolha maximize sua utilidade. Para Simon (1959) a tomada de decisão certa não depende de um único indivíduo. Segundo o autor, o indivíduo não possui capacidade de escolher algo sozinho, necessitando da ajuda de vários eruditos. Corroborando a ideia de Simon, Sandroni (1999, p. 557) diz que “quem toma decisão não escolhe a melhor alternativa, devendo contentar-se com soluções aceitáveis diante de problemas graves”.

Na abordagem vebleniana, o processo de decisão acontece através de ações voltada ao aspecto monetário. Para Hudgson (2004), a satisfação esta atrelada ao valor monetário do produto e tipo de status que ele oferece dentro da estruturação de

classe social. O autor ainda pontua que os padrões de consumo são reforçados pela convivência e conduta do indivíduo.

A publicação do livro da psicologia econômica, *La psychologie economique* de Gabriel Tarde em 1902, marcando o oficialmente o início da economia comportamental, contraria a visão neoclássica do *homo economicus*, criatura fictícia totalmente racional abstrata de qualquer sentimento que possa interferir em suas escolhas, apresentando de fato um estudo sobre o indivíduo e sua tomada de decisão. Bianchi e Ávila (2015) completam a ideia de que as decisões são tomadas com base nas experiencias pessoais, hábitos e entres outros fatores que podem alterar gostos em curto prazo por terceiros dos quais interagem de forma emocional.

3. METODOLOGIA DE PESQUISA

Esta seção será desmembrada em 2 subseções, a seção (i) tipologia da pesquisa, seção (ii) seleção de dados.

3.1 Tipologia da pesquisa

A pesquisa, quanto a a sua tipologia será quantitativa. De acordo com Michel (2005) a pesquisa quantitativa é um método de pesquisa social que utiliza a quantificação nas modalidades de coleta de informações e no seu tratamento, mediante técnicas estatísticas, tais como percentual, média, desvio-padrão, coeficiente de correlação, análise de regressão, entre outros.

Por fim Michel (2005) afirma que a pesquisa quantitativa é conseguida na busca de resultados exatos evidenciados por meio de variáveis preestabelecidas, em que se verifica e explica a influência sobre as variáveis, mediante análise da frequência de incidências e correlações estatísticas.

Quantos aos meios está pesquisa utilizara estudo de caso combinado com questionário. Para Ridder, Hoon e Baluch (2004) a estratégia de pesquisa conhecida como estudo de caso desempenha um papel significativo nas ciências gerenciais, sendo uma ferramenta valiosa para a construção de teorias. Yin (2001) destaca que essa estratégia é a mais apropriada quando se busca responder a perguntas que envolvem o “como” e o “por quê”, especialmente quando o pesquisador tem limitado controle sobre os eventos investigados.

De acordo com Gil (1999), o questionário é uma abordagem de pesquisa que envolve a apresentação por escrito de um conjunto variado de questões a indivíduos, com o propósito de explorar as suas opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas e experiências pessoais.

Quanto aos fins está pesquisa será exploratória, que segundo Gil (2002), as pesquisas exploratórias têm a finalidade de aumentar a compreensão de um problema, com o intuito de torná-lo mais claro ou de formular hipóteses. Isso envolve a revisão da literatura e a condução de entrevistas.

3.2 Seleção de Dados

Este trabalho utilizará as definições de classe social que tem o fator econômico como principal referência para a sua divisão. Para o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), instituição responsável por prover os dados e informações do país, a definição de classe social tem como principal fator: o econômico; mais precisamente ele divide as classes sociais do Brasil em 5, tendo a Classe A como a Classe mais alta e a Classe E como a mais baixa. E a classificação é indicada pela quantidade de salários-mínimos que cada indivíduo recebe.

Foi desenvolvido um questionário de autoria própria, com a finalidade de alcançar o maior número de voluntários no Estado do Rio de Janeiro para captação e análise de dados dentre todas as classes sociais.

O questionário é composto por uma sequência de 4 perguntas pessoais, onde será necessário informar o gênero, idade, renda mensal e região do Estado do Rio de Janeiro que reside. Seguido de uma sequência de 9 perguntas hipotéticas intercaladas entre situações e ganha e perda de dinheiro e situações de cunho sentimental, visando entender e mapear o comportamento decisório dos voluntários diante de influências apresentadas nas situações hipotéticas. Foram obtidas e analisadas 70 respostas voluntárias dentro do Estado do Rio de Janeiro.

A pesquisa foi realizada através de um questionário com perguntas hipotéticas, via *Google Forms*, entre os dias 16 de outubro a 21 de novembro de 2023, através de canais como WhatsApp e Email.

4. ANÁLISE DE DADOS

Nesta seção serão apresentados e analisados os resultados obtidos a partir de indagações sobre o processo de tomadas de decisões das classes sociais brasileiras frente a situações ganho e perda de dinheiro. Os resultados serão demonstrados em gráficos pizza, indicando o percentual de respostas.

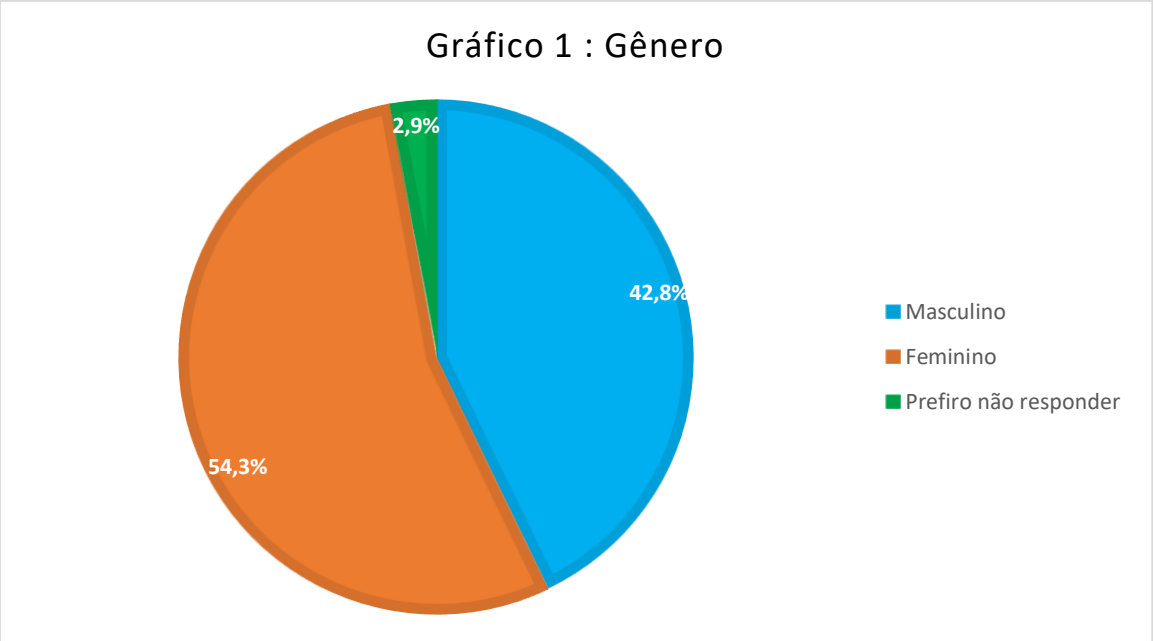
Para o entendimento da pesquisa foram realizadas as seguintes perguntas no questionário fechado para os respondentes:

1. Qual o seu gênero?
2. Qual a sua faixa etária?
3. Qual a renda aproximada da sua casa
4. Qual a região do Rio de Janeiro você reside?
5. Um dia você resolve fazer um passeio turístico pelo Rio de Janeiro. Você faz um planejamento com seu dinheiro, o separando para os seguintes gastos: um lanche, uma lembrança e sua passagem. Na hora do almoço um morador de rua pede para comprar algo para ele comer. Nessa situação, você decide:
6. Você recebeu um Auxílio do governo de R$ 1.000,00, se você solicitar um quadro de urgência poderá receber R$ 3.000,00, no entanto se o pedido for negado você não ganha nada. Nessa situação, você decide:
7. Você vai ao mercado acompanhado de seus 2 filhos, quando eles veem seus doces favoritos e cada 1 escolhe um doce com preços e tamanhos diferentes, entretanto o dinheiro da compra do mês está certo. Nessa situação, você decide:
8. Você recebe R$ 200,00 da receita Federal que foram supostamente cobrados de maneira equivocada, você pode solicitar que sua situação seja reavaliada e se a receita Federal entender que a cobrança a mais causou problemas financeiros, você pode receber R$ 600,00, mas se for negado eles podem reavaliar sua situação e decidir que não houve erro na cobrança, com isso você perderia os R$ 200. Nessa situação, você decide:
9. Ao navegar na internet, você se depara com uma famosa campanha para ajudar crianças com câncer com doações a partir de R$5,00. Nessa situação, você decide:

10. Você é multado em R$ 1.000,00, se você abrir um requerimento pedindo a anulação da multa você pode não pagar nada, porém se o juiz determinar que você é culpado você terá que pagar R$ 3.000,00. Nessa situação, você decide:
11. Seu cantor favorito anuncia que os últimos shows dele no Brasil e você quer muito ir, entretanto, você está com dívidas até o pescoço. Nessa situação você decide:
12. Você tem R$ 200,00 descontados do seu salário por ter saído do serviço antes do horário ao longo do mês, você pode pedir para conversar com RH e explicar que foi descontado de maneira equivocada e se aceitarem sua explicação você recebe os R$200,00 de volta, mas se avaliarem que de fato você saiu mais cedo vão descontar o valor de R$ 600,00. Nessa situação, você decide:
13. Você acabou de encontrar na rua uma carteira com R$500,00, os documentos pessoais e o crachá da empresa do dono da carteira. Nessa situação você decide:

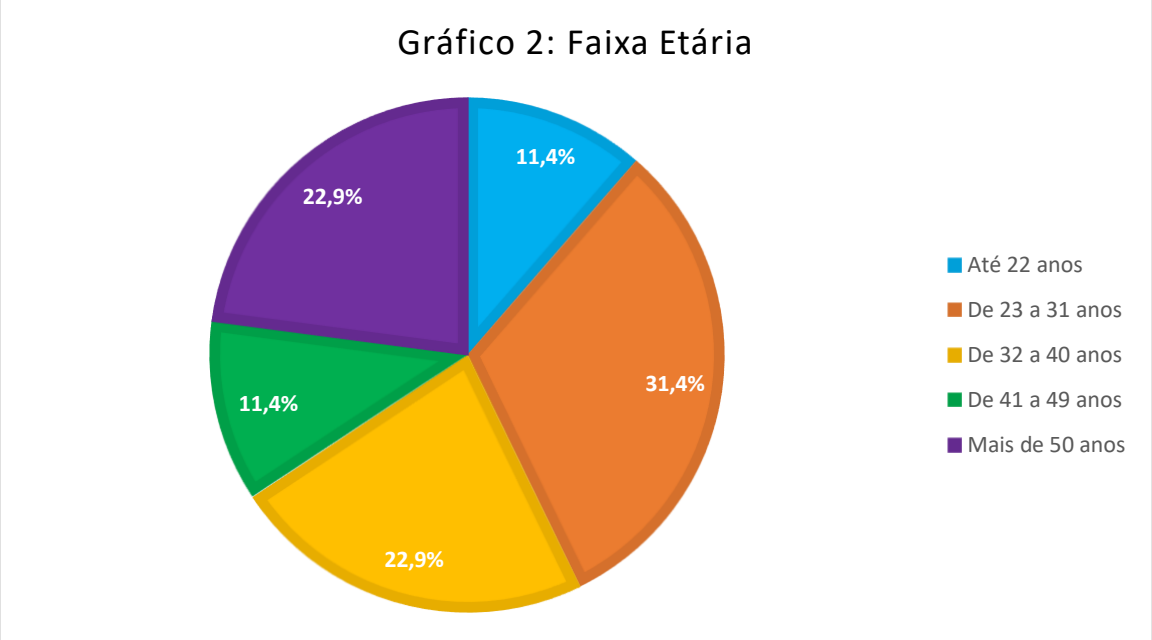
Elaborado pelo autor (2023)

No iniciar o questionário foi perguntando aos respondentes o gênero e a faixa etária dos voluntários envolvidos, conforme os gráficos 1 e 2:



Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

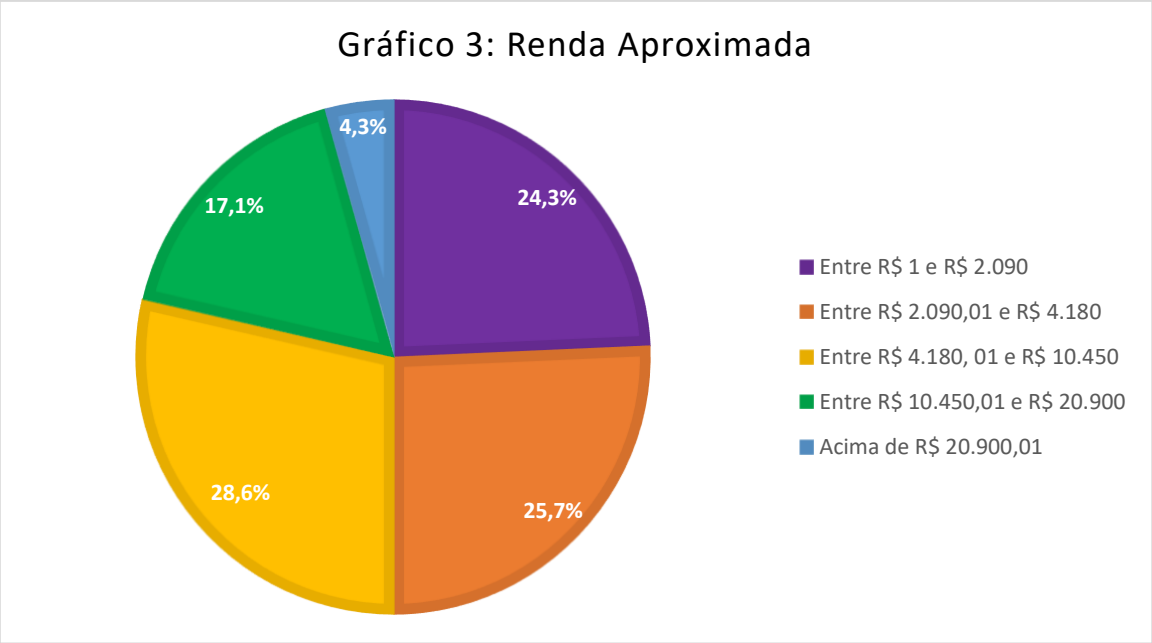
O gráfico 1 informa o resultado da participação de 70 respondentes no que tange ao gênero. Demonstrando que os respondentes, em sua maioria, se identificam com o gênero feminino com 38 (54,3%), por outro lado, 30 (42,8%) dos respondentes são do gênero masculino e 2 (2,9%) dos respondentes prefiram não responder.



Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

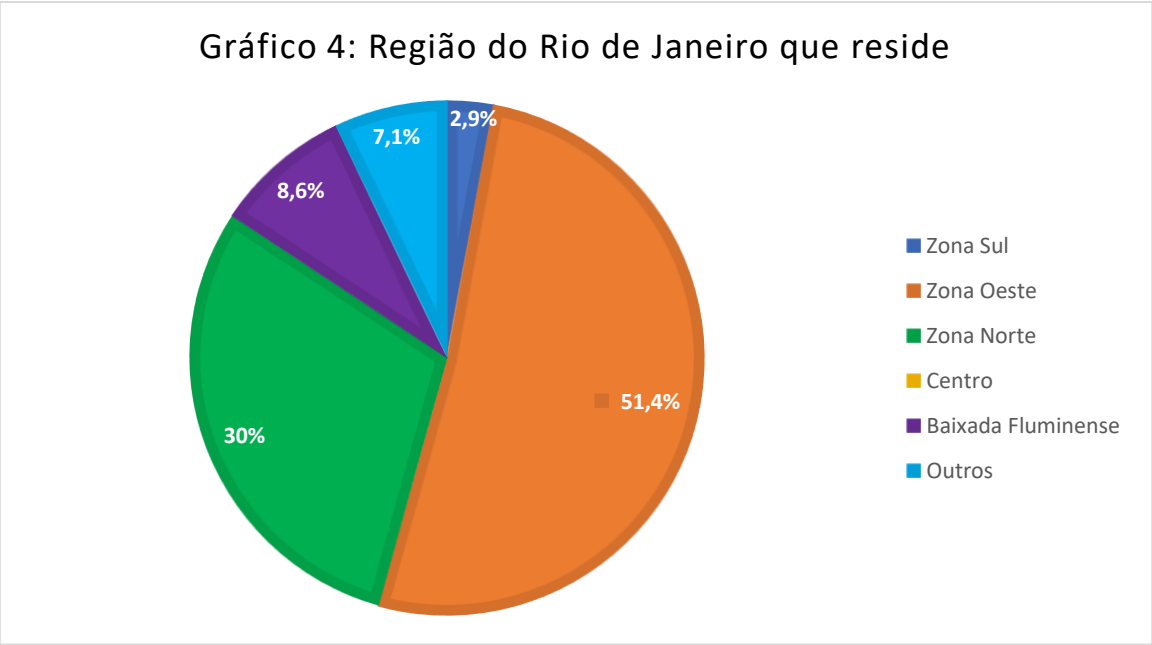
O gráfico 2 demonstra a faixa etária dos respondentes. Pode se observar a que 22 (31,4%) dos respondentes possuem idade entre 23 e 31 anos, enquanto 8 (11,4%) possuem até 22 ano, já 32 (22,9%) possuem idade entre 32 e 40 anos, 8 (11,4%) tem idade entre 41 e 49 anos e finalizando 16 (22,9%) dos respondentes possuem idade igual ou mais de 50 anos.

Os próximos 2 gráficos demostram os resultados obtidos dos respondentes ao perguntarem a renda aproximada de suas casas e a região do Rio de Janeiro que residem. Os resultados foram:



Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

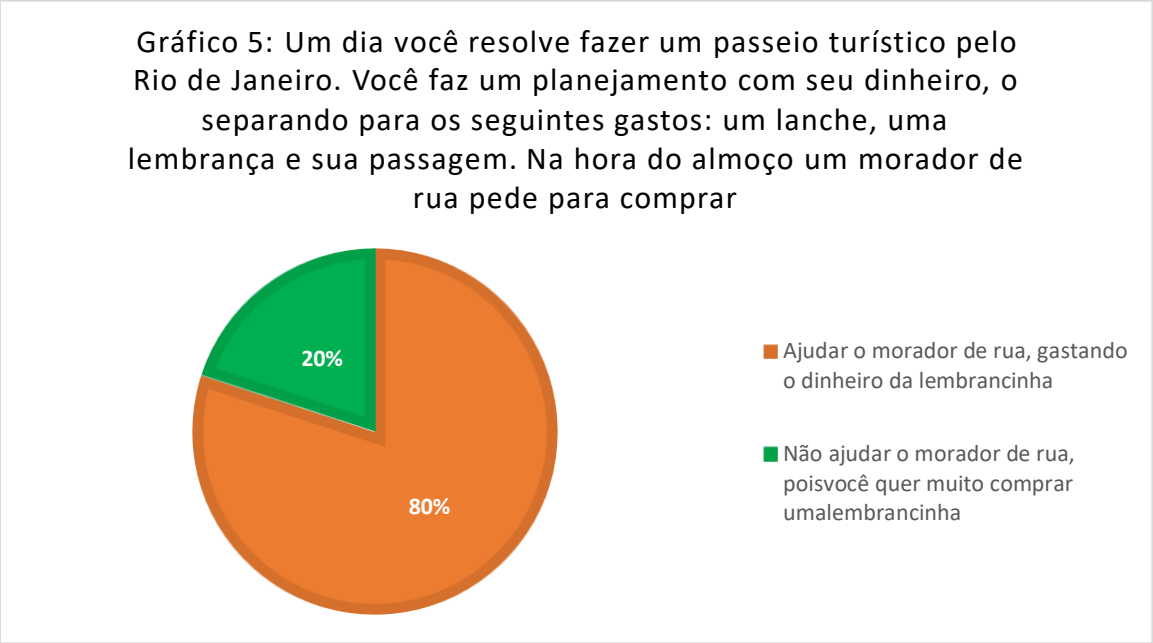
Com base nos resultados obtidos no gráfico 3, pode-se observar que 17 (24,3%) dos respondentes possuem renda aproximada entre R$ 1,00 e R$ 2.090, 18 (25,7%) se encontram entre R$ 2.090,01 e R$ 4.180, já 20 (28,6%) possuem renda entre R$ 4.180,01 e R$ 10.450, 12 (17,1%) tem renda entre R$ 10.450,01 e R$ 20.900 e apenas 3 (4,3%) dos 70 respondentes estão na faixa acima de R$ 20.900,01.



Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

Já o gráfico 4 mapeia a região do Rio de Janeiro dos 70 respondentes, onde apenas 2 (2,9%) residem na zona sul do Rio, contra 36 (51,4%), a maioria, moram na zona oeste, seguido da zona norte, concentrando 21 (30%) dos respondentes da nossa pesquisa, também é possível observar que 6 (8,6%) moram na baixada fluminense e 5 (7,1%) optaram por marcar a alternativa de outras regiões.

O gráfico abaixo mostra o resultado obtidos dos 70 respondentes quando apresentado a utilização do dinheiro de maneira planejada ou de forma inesperada na situação hipotética onde um dia você resolve fazer um passeio turístico pelo Rio de Janeiro. Você faz um planejamento com seu dinheiro, o separando para os seguintes gastos: um lanche, uma lembrança e sua passagem. Na hora do almoço um morador de rua pede para comprar algo para ele comer. Obtemos o seguinte resultado:

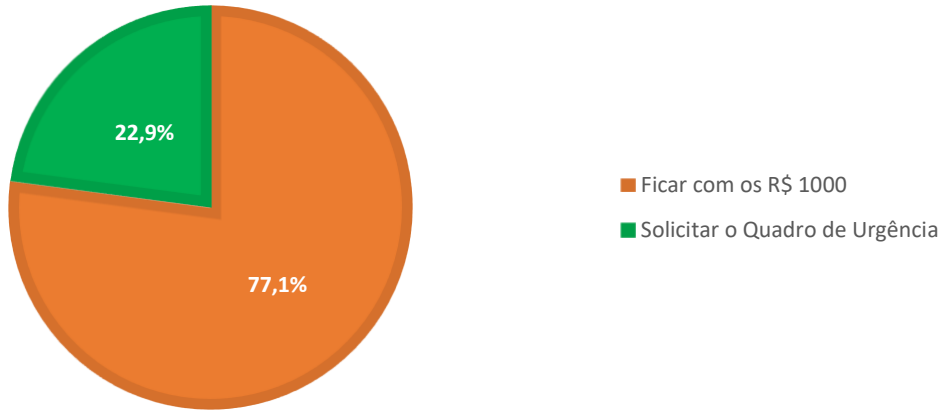


Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

O gráfico 5 demostra a visão dos respondentes que se colocaram na situação informada acima. É possível notar que em sua maior parte 56 (80%) dos respondentes não se importariam em usar o dinheiro planejado da lembrancinha para ajudar o morador de rua contra 14 (20%) que se não se sentiriam bem em usar o dinheiro separado em uma situação inesperada.

O próximo gráfico irá demonstrar a tomada de decisão dos entrevistados frente a uma situação em que eles possuem a oportunidade de ganho de um valor elevado.

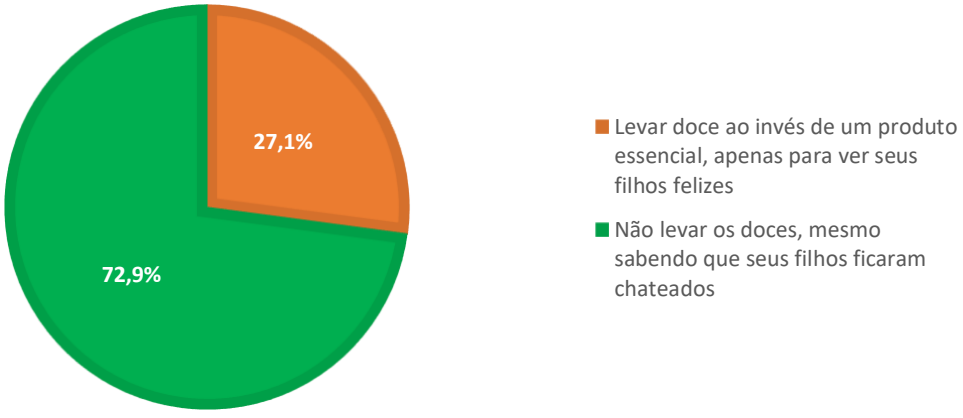
Gráfico 6 - você recebeu um auxílio do governo de R$ 1.000,00, se você solicitar um quadro de urgência poderá receber R$ 3.000,00 no entanto se o pedido for negado você não ganha nada. Nessa situação, você decide:



Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

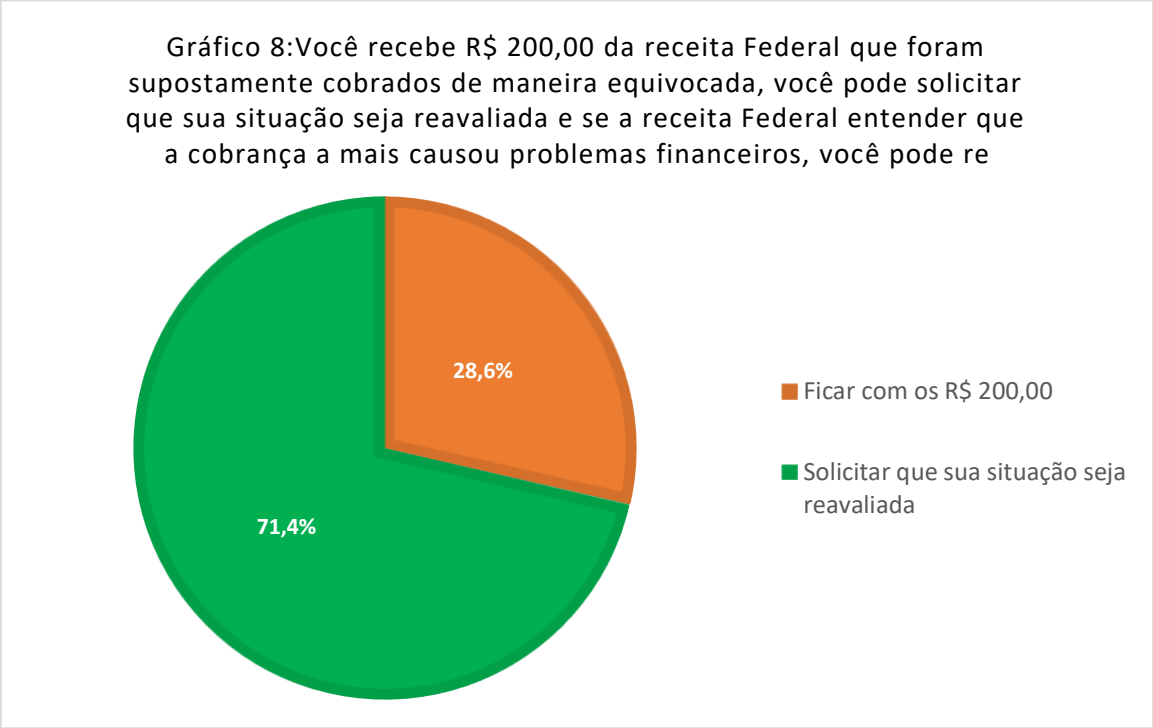
O gráfico 6 demonstra a decisão tomada pelos entrevistados quando questionados se arriscariam um valor elevado na busca por um valor ainda maior. Percebe-se que 54 (77,1%) dos entrevistados optaram por garantir os R$ 1000 ao invés de arriscar a solicitação do Quadro de Urgência, enquanto 16 (22,9%) optaram por solicitar o Quadro de Urgência.

Gráfico 7: Você vai ao mercado acompanhado de seus 2 filhos, quando eles veem seus doces favoritos e cada 1 escolhe um doce com preços e tamanhos diferentes, entretanto o dinheiro da compra do mês está certo. Nessa situação, você decide:



Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

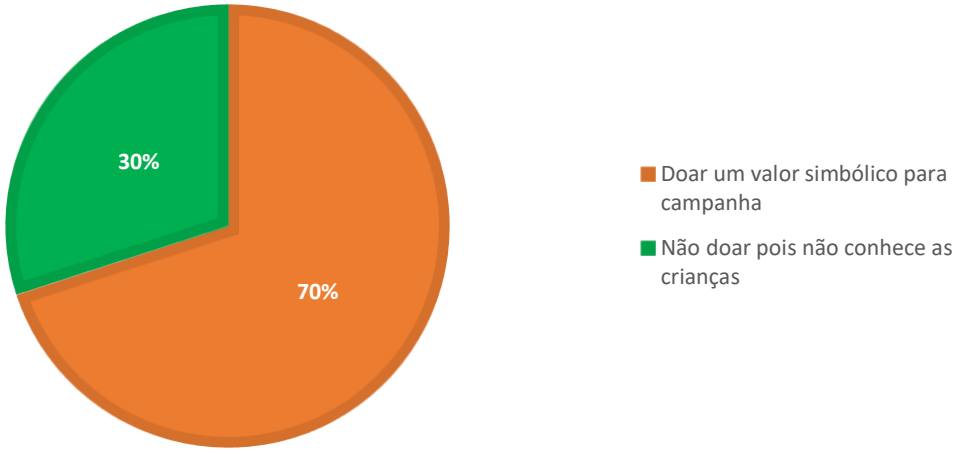
Os resultados obtidos no gráfico 7, mostra que 51 (72,9%) dos respondentes preferem levar os produtos essências ao invés dos doces, gerando uma sentimento chateação momentânea dos filhos, que pode acarretar possíveis comportamentos impróprios dos mesmos, já 19 (27,1%) demostra que cederiam as vontades de seus filhos levando os doces ao invés dos produtos essências para sua casa, sabendo que essa decisão irá gerar custos extras e outra ida ao mercado para comprar os produtos faltantes da lista.



Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

No gráfico 8 é possível observar que grande parte dos respondentes 50 (71,4%) optaram por solicitar que a situação seja reavaliada, assumindo o risco de perder o dinheiro recebido, mas sabendo que se conseguir provar os danos causados, conseguirá triplicar o valor recebido, porém, 20 (28,6%) escolheram ficar com o dinheiro recebido devido a uma cobrança indevida não querendo assumir o risco de perda total do dinheiro, mesmo sabendo que há uma chance ganho de uma quantia maior que R$ 200,00.

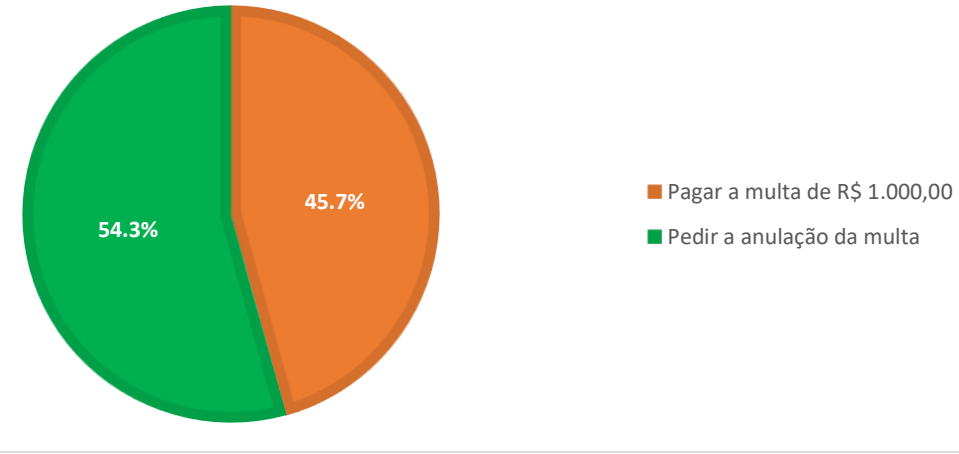
Gráfico 9: Ao navegar na internet você se depara com uma famosa campanha para ajudar crianças com câncer com doações a partir de R$5,00. Nessa situação, você decide:



Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

O gráfico 9 acima sugere que 49 (70%) dos respondentes doariam o valor simbólico para a campanha, todavia 21 (30%) não doariam o dinheiro, pois não possuem uma ligação com as crianças.

Gráfico 10: Você é multado em R$ 1.000,00, se você abrir um requerimento pedindo a anulação da multa você pode não pagar nada, porém se o juiz determinar que você é culpado você terá que pagar R$ 3.000,00. Nessa situação, você decide:

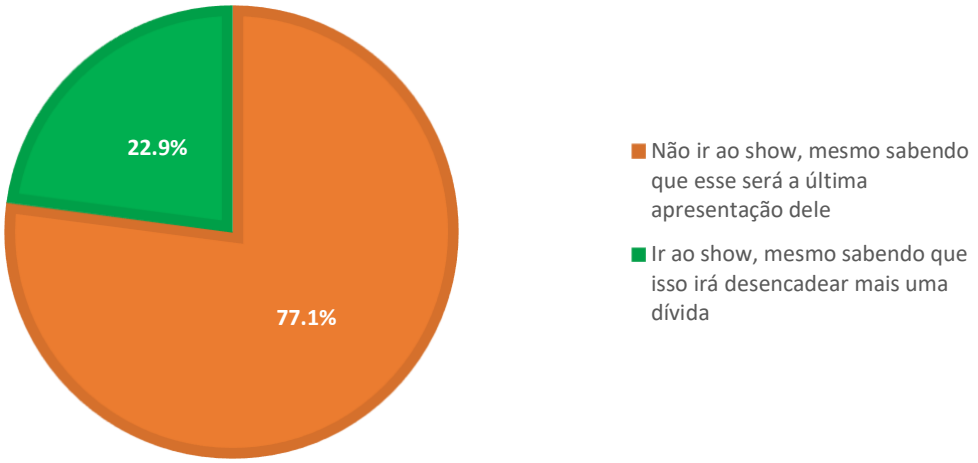


Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

Como demostrado no gráfico 10, 32 (45,7%) decidem pagar a multa, assumindo o erro, mesmo que em alguns casos n tenham sido cometidos pelos respondentes com medo perder mais dinheiro ao levar essa questão para o juiz, contra 38 (54,3%)

que iriam levar sua situação para o juiz, pressupondo que não houve nenhuma infração cometida pelo respondente não querendo assumir esse gasto, colocando-se também em uma situação de vulnerável, pois caso seja provado que houve a infração, terá que arcar com o triplo da multa aplicada.

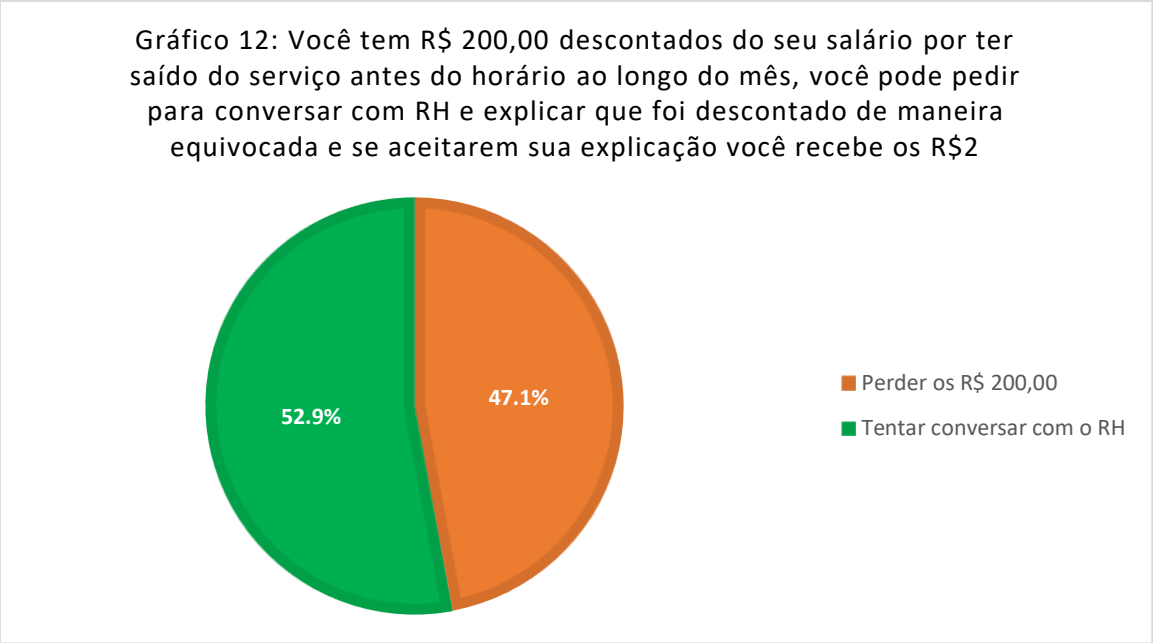
Gráfico 11: Seu cantor favorito anuncia os últimos shows dele no Brasil e você quer muito ir, entretanto, você está com dívidas até o pescoço. Nessa situação você decide:



Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

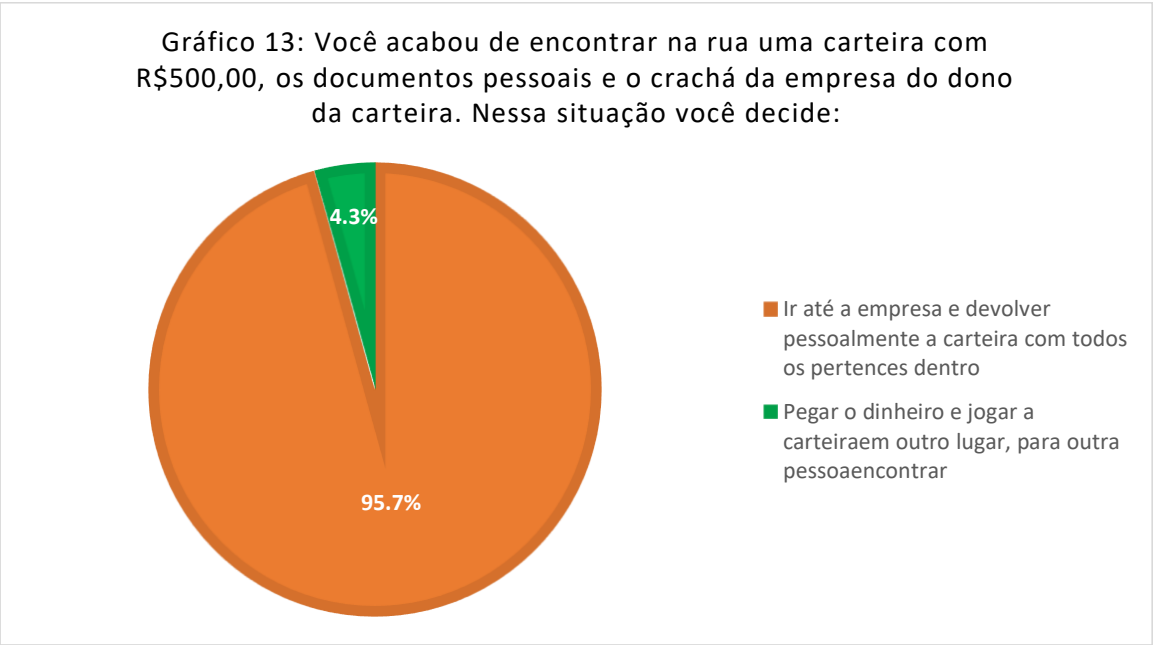
No gráfico 11 aponta que 16 (22,9%) dos 70 respondentes iriam em pelo menos 1 dos shows anunciados do cantor, se permitindo viver um grande sonho e sabendo que isso desencadeará uma dívida, contra 54 (77,1%) dos respondentes que mesmo tendo a chance de ir, escolheram organizar suas vidas financeiras e perder essa experiência.

No próximo gráfico foi inserido para os respondentes uma situação de desconto salarial, onde eles tinham a opção de reaver o motivo do desconto podendo receber de volta a mesma quantia descontada ou ser descontado uma quantia maior devido a um possível delito. Os resultados obtidos foram:



Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

No gráfico 12 aponta que 32 (47,1%) preferem perder os R$ 200,00 descontados do salário, não procurando saber o motivo por trás desse evento, enquanto 38 (52,9%) tentariam conversar com RH, para tentar entender e prova que que houve um equívoco ao ter um valor descontado do salário.

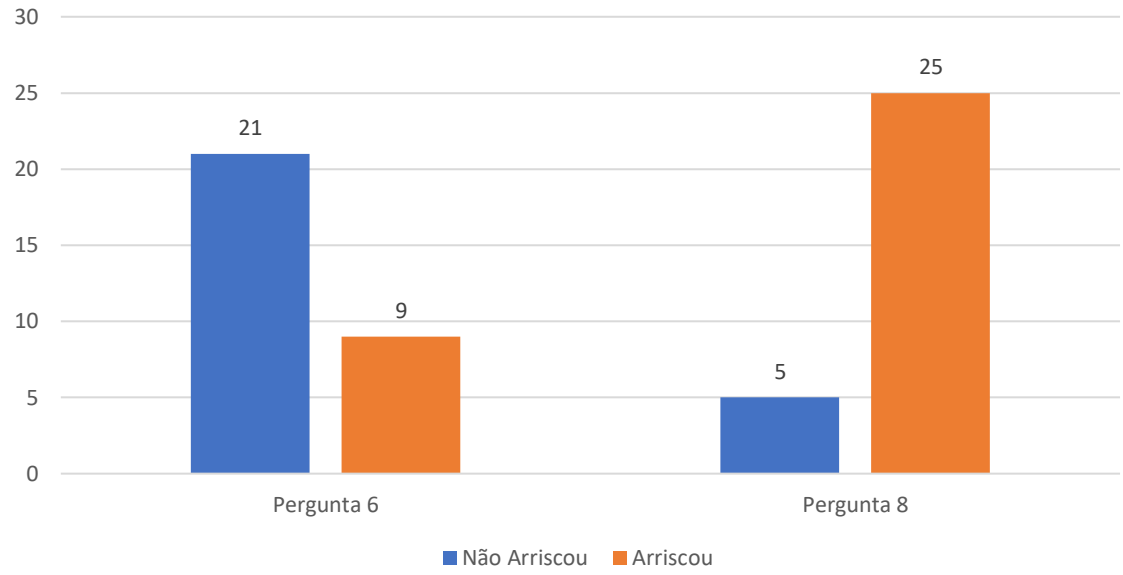


Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

O gráfico 13 demostra que 67 (95,7%) dos respondentes escolheram devolver a carteira para seu dono com todos os pertences dentro, enquanto apenas 3 (4,3%) ficaria com o dinheiro e deixariam a carteira em outro lugar na expectativa que outra pessoa a encontraria e devolveria para o dono.

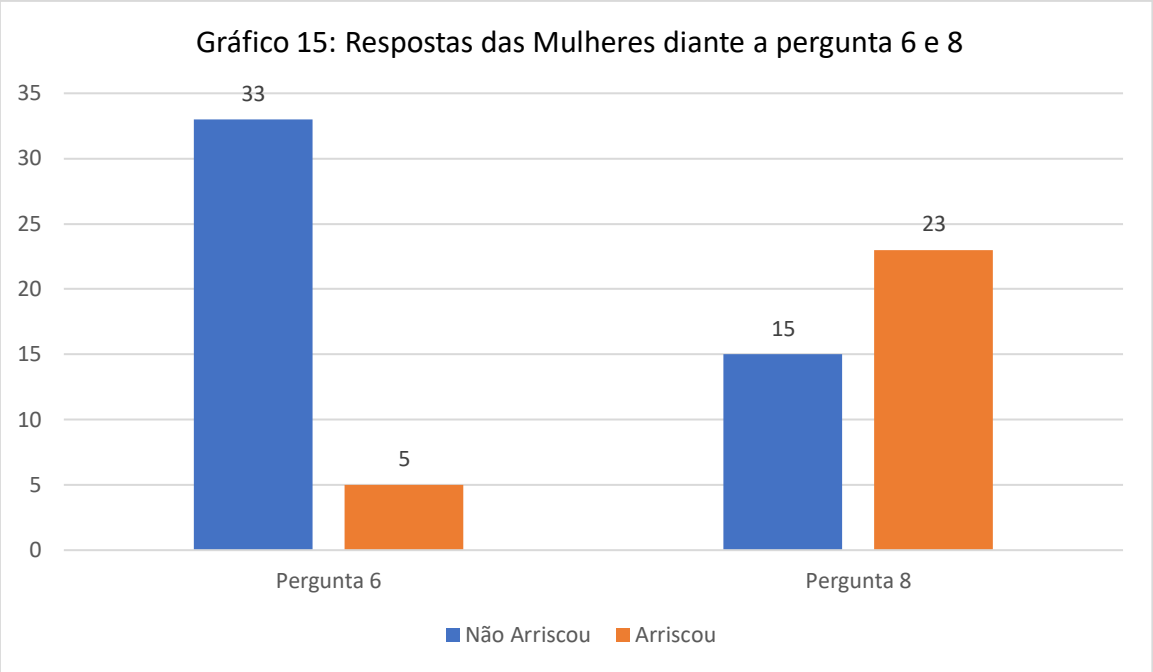
A seguir o gráfico 14 apresentará as respostas dos homens quando questionados se arriscariam o dinheiro que conseguiram em troca de um valor mais significativo.

Gráfico 14: Respostas dos Homens diante a pergunta 6 e 8



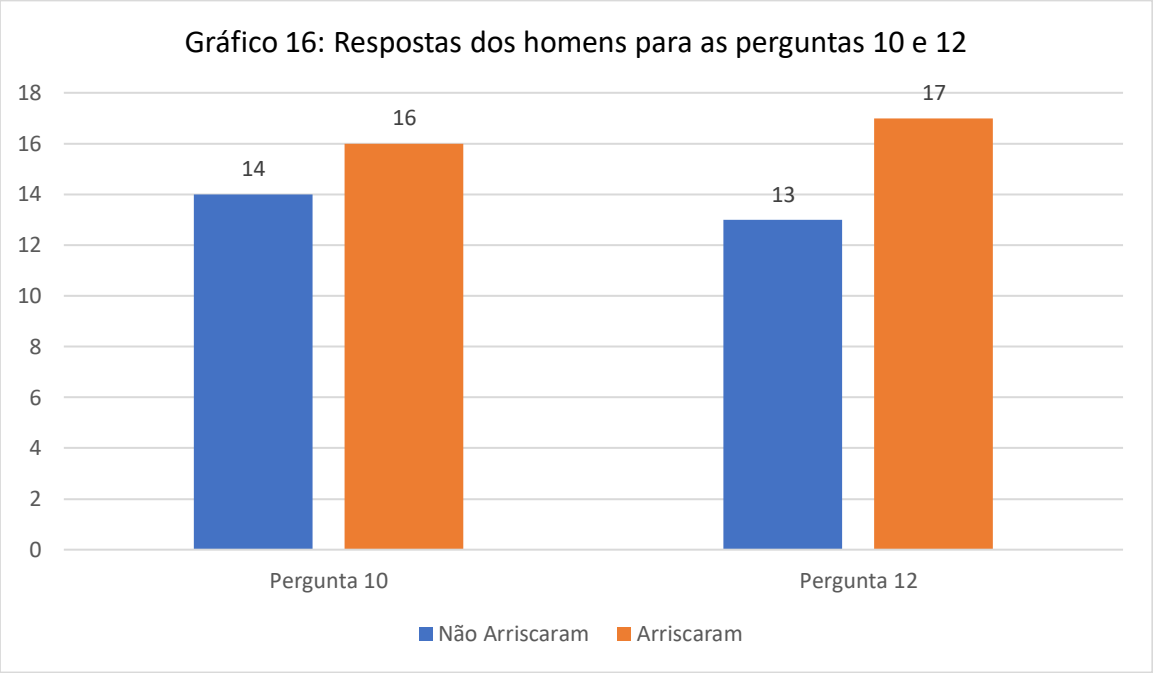
Ao analisarmos o gráfico nota-se que na pergunta número seis a qual os valores são elevados, 21 (70%) dos homens optaram por não arriscar o dinheiro que haviam ganho enquanto 9 (30%) escolheram arriscar o valor recebido por um ainda maior. Já nas respostas da pergunta número oito, onde os valores são inferiores, 5 (16,7%) escolheram manter o valor e 25 (83,3%) decidiram arriscar por um valor maior.

A seguir o gráfico 15 apresentará a resposta das mulheres quando questionadas se arriscariam o dinheiro que conseguiram em troca de um valor mais significativo.



Examinando o gráfico nota-se que das respostas para a pergunta número seis em que os valores são significativos, 33 (86,8%) das mulheres optaram por não arriscar os valor que ganharam, por outro lado 5 (13,2%) decidiram se arriscar por um valor mais elevado. As respostas para a pergunta número oito a qual os valores são baixos, mostram que 15 (39,5%) das mulheres escolheram não arriscar o dinheiro ganho, enquanto 23 (60,5%) escolheram tentar ganhar um valor maior.

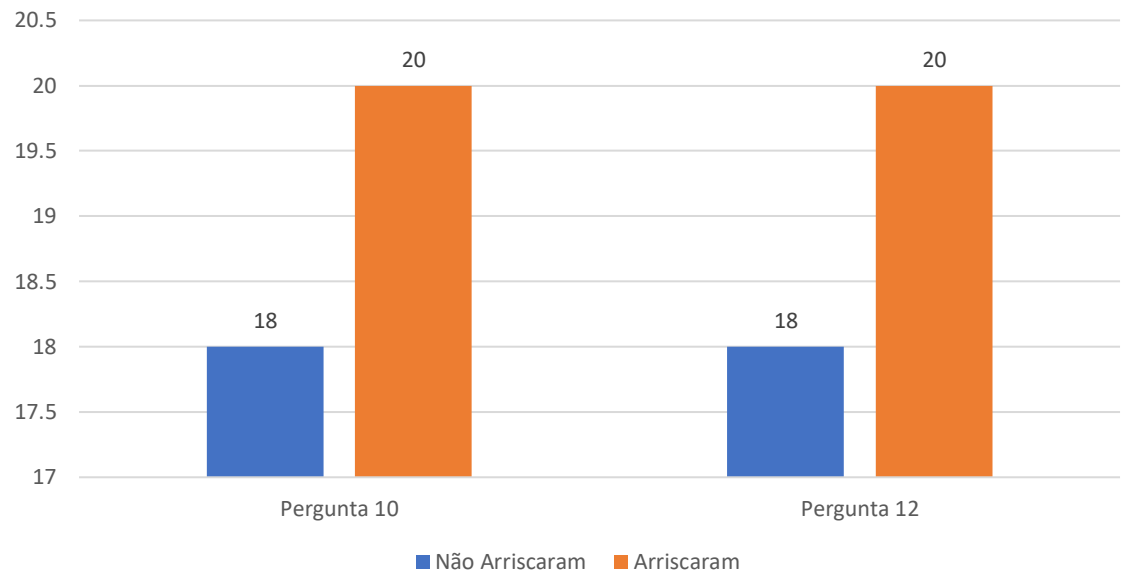
A seguir, no gráfico 16 serão demonstradas as respostas dos homens para as perguntas 10 e 12, as quais são apresentadas situação de perda financeira com valores significativos (pergunta 10) e valores pouco significativos (pergunta 12).



Averiguando o gráfico, observa-se que 14 (46,7%) dos homens que responderam à pergunta número dez optaram por não arriscar contrair uma dívida maior, enquanto 16 (53,3%) decidiram arriscar contrair uma dívida ainda maior para tentar anular a dívida. Quanto a pergunta número doze, 13 (43,3%) dos homens decidiram não arriscar receber uma penalização financeira ainda maior, contra 17 (56,7%) que decidiram arriscar uma penalização maior para tentar anular o valor descontado.

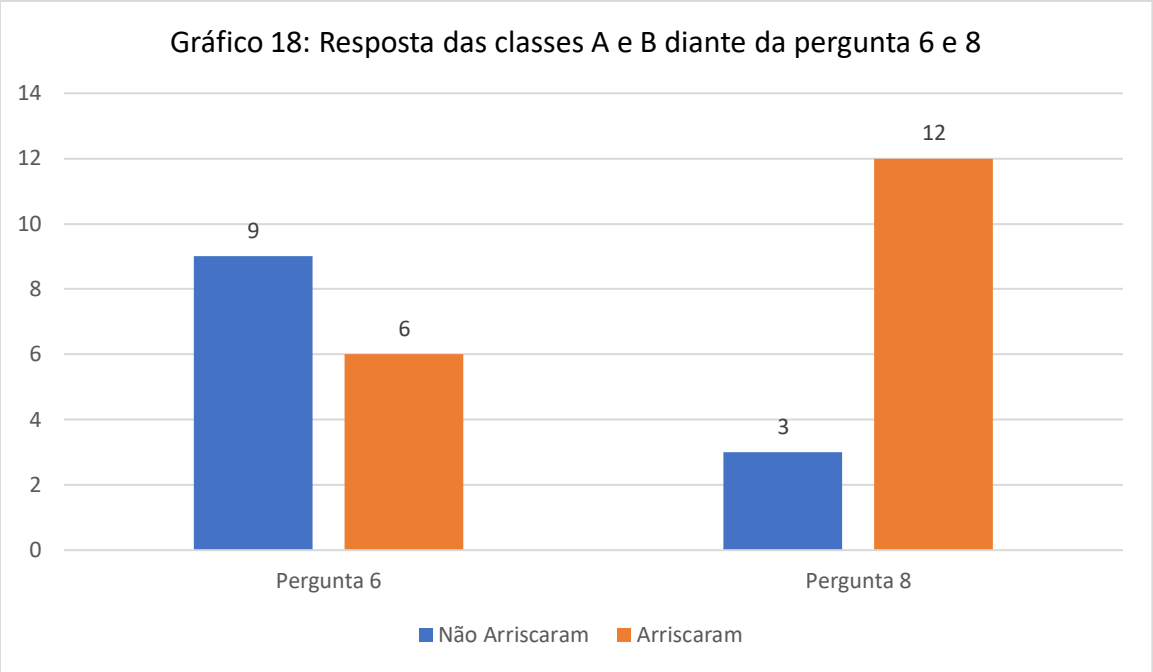
A seguir, no gráfico 17 serão demonstradas as respostas das mulheres para as perguntas 10 e 12, as quais são apresentadas situação de perda financeira com valores significativos (pergunta 10) e valores pouco significativos (pergunta 12).

Gráfico 17: Respostas das mulheres diante a pergunta 10 e 12

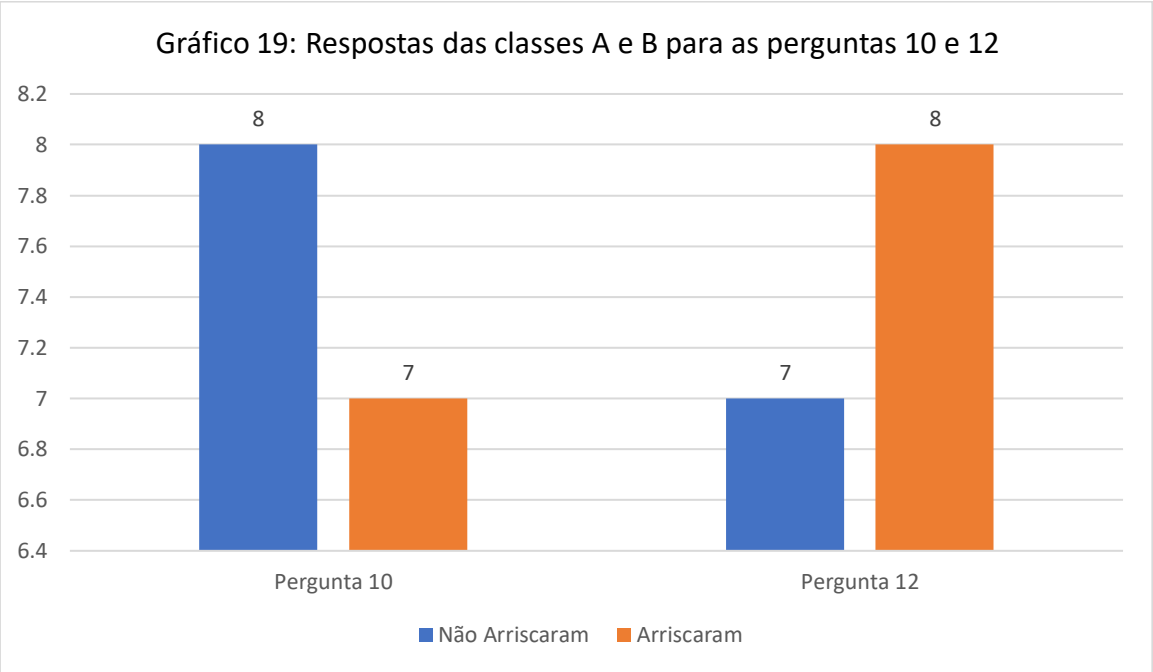


Analisando o gráfico nota-se que não houve alteração na quantidade de respostas para as perguntas número 10 e 12, em ambas a quantidade de mulheres que optaram por não arriscar sofre uma penalização financeira ainda maior foi de 18 (47,3%), e 20 (52,7%) escolheram arriscar uma penalização maior para tentar anular a perda financeira.

O gráfico 18 irá demonstrar a tomada de decisões das classes sociais A e B do Município do Rio de Janeiro com base no esquema de ganho financeiro das perguntas 6 e 8.



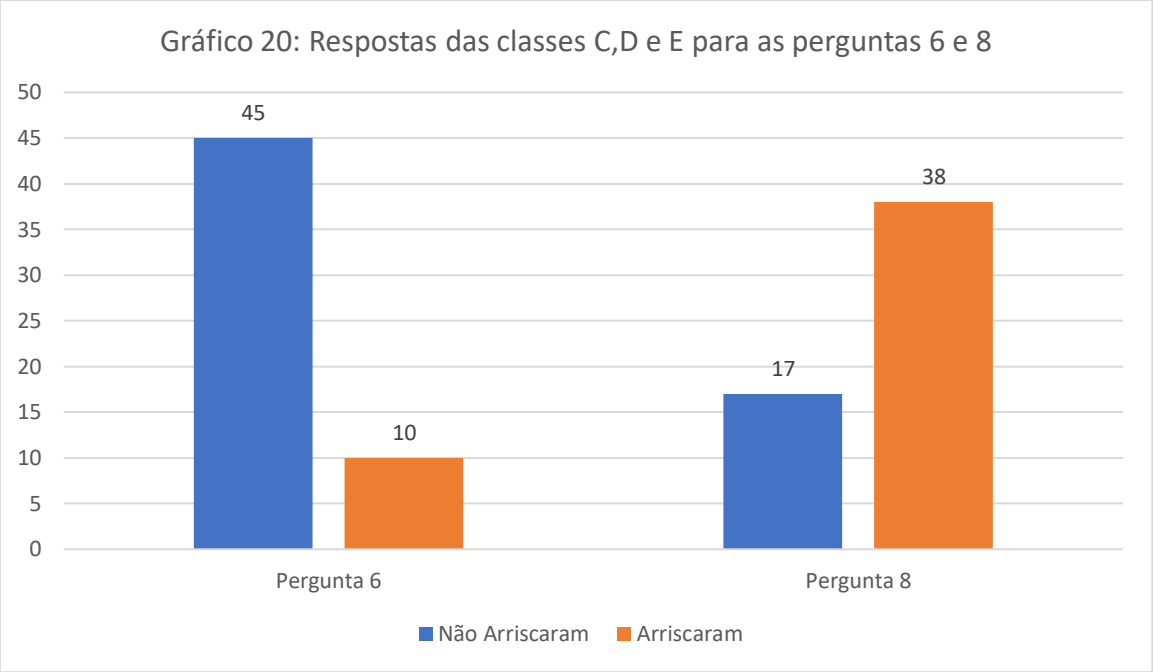
Analisando o gráfico nota-se que na pergunta número 6 onde o valor recebido foi significante, 9 (60%) pessoas da classe A e B decidiram não arriscar e ficaram com o valor ganho, enquanto 6 (40%) decidiram arriscar para tentar ganhar um valor maior. Quanto as respostas da pergunta número 8 onde o valor é inferior, 3 (20%) optaram por guardar o dinheiro e 12 (80%) optaram por tentar conseguir um valor superior.



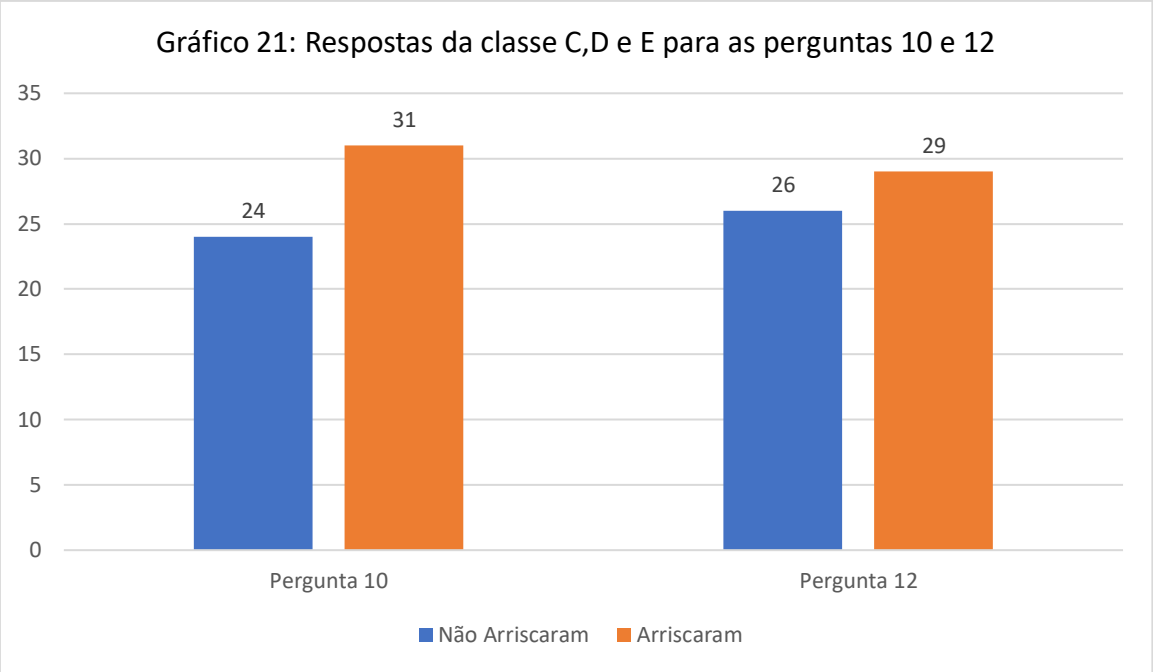
O gráfico 19 aponta as decisões tomadas pelas classes A e B quando colocadas diante de uma situação de penalização financeira como as questões da pergunta 10 e 12, dentre as quais uma possui um valore significativamente alto a ser pago (pergunta 10) e um valor razoável (pergunta 12).

Ao interpretar o gráfico, quanto a pergunta 10 percebe-se que 8 (53,3%) das pessoas da classe A e B escolheram por aceitar pagar multa e 7 (46,7%) escolheram recorrer, mesmo que arriscando pagar um valor bem maior. Quanto a pergunta número 12 nota-se que 7 (46,7%) das pessoas da classe A e B decidiram sofrer o desconto no salário, enquanto 8 (53,3%) decidiram conversar com o RH mesmo correndo o risco de sofrer uma penalidade financeira ainda maior.

O gráfico 20 vai apresentar os dados que correspondem as respostas das classes C, D e E para as situações de ganho financeiro mencionado nas perguntas 10 e 12, onde a pergunta 10 apresenta valores considerados elevado, e a pergunta 12 apresenta valores mais razoáveis.



Analisando o gráfico 20, nota-se que para a pergunta 6 onde os valores são altos, 45 (81,8%) optaram por ficar com o valor recebido inicialmente, enquanto 10 (18,2%) optaram por arriscar conseguir um valor maior, mesmo correndo o risco de perder o que havia ganho. Já na pergunta 8, que possui valores mais baixos, 17 (30,9%) decidiram ficar com o valor recebido, enquanto 38 (69,1%) decidiram arriscar o valor que receberam para tentar ganhar um valor ainda maior.



O gráfico 21 aponta as decisões tomadas pelas classes C, D e E quando colocadas diante de uma situação de penalização financeira como as questões da pergunta 10 e 12, onde os valores da multa na situação 10 são razoavelmente alto, e a penalidade na situação 10 o valor é razoavelmente baixo.

Ao interpretar o gráfico, quanto a pergunta 10 percebe-se que 24 (43,6%) das pessoas da classe C, D e E escolheram por aceitar pagar multa e 31 (56,4%) escolheram recorrer, mesmo que arriscando pagar um valor maior de multa. Quanto a pergunta número 12 nota-se que 26 (47,3%) das pessoas da classe C, D e E decidiram sofrer o desconto no salário, enquanto 29 (52,7%) decidiram conversar com o RH mesmo correndo o risco de sofrer uma penalidade financeira ainda maior.

5. CONCLUSÃO

Finalizando, observa-se que o problema de pesquisa foi respondido quando analisamos que os resultados obtidos na pesquisa apontam que há uma distinção nas respostas vindo das pessoas com posições sociais distintas, bem como nas respostas comparando as escolhas dos homens e das mulheres, concluindo assim que a tomada de decisão das pessoas é influenciada por suas crenças, posições sociais e visão de mundo.

Sendo possível notar o uso da emoção e razão dos respondentes diante das perguntas 5 e 7, onde foi apresentado uma situação de escolha entre seguir o gasto planejado ou acatar vontades de outras pessoas desviando do planejamento feito, alterando apenas os atores das situações. Ao analisar as respostas obtidas, nota-se que uma pequena parte dos respondentes optaram por seguir como planejado no gráfico 5, deixando a emoção assumir o papel na tomada de decisão, enquanto no gráfico 7, a maioria decidiu que a melhor opção seria seguir como planejado, assumindo a razão como motivo da decisão final.

Chama a atenção no gráfico 11 o fato de que 16 participantes dos 70 que responderam a pergunta optaram por desencadear uma dívida em troca de ir ao show do artista favorito, esse dado apoia um dos princípios da economia comportamental de que os humanos não são agentes racionais e plenamente informados, pois mesmo que a razão aponte para a decisão de não ir ao show algumas pessoas preferem ouvir o lado da emoção e se endividar para ir ao show.

Quanto ao objetivo principal da pesquisa, as respostas das classes sociais apresentadas no gráfico 19 e 21 apontam uma semelhança entre as escolhas que tornam os gráficos muito similares e com as respostas parecidas, a mesma semelhança entre as respostas e encontrada nos gráficos 18 e 20 que apresentam as perguntas relacionadas a perda de dinheiro.

Os objetivos específicos da pesquisa foram todos atingidos, através da apresentação dos princípios da economia comportamental, as referências sobre a história da estrutura de classes bem como a pesquisa montada com o objetivo de comparar as decisões das pessoas comparando com os princípios da economia comportamental.

Destaca-se que quando analisamos os gráficos 14 e 15 pode-se observar que as respostas da pergunta 6 entre homens e mulheres possuem semelhanças, onde a maioria das pessoas preferem manter o alto valor recebido. No entanto quando os valores são mais baixos como apresentado na pergunta 8 a maioria dos homens optaram por arriscar o valor garantido em troca de um valor maior, enquanto as mulheres apresentaram uma divisão mais equilibrada entre as que arriscaram e as que decidiram manter o valor e não se arriscar.

Comparando as respostas dos homens com as respostas das mulheres nota-se também que os resultados expostos nos gráficos 14 e 15, podem ser um indicativo da corrente institucionalismo, que afirma que os humanos vivem em constante mudança sobre suas escolhas, influenciados pelo meio em que estão inseridos e através de suas interações.

Utilizando alguns princípios de outras ciências sociais, como Sociologia e Psicologia, a Economia Comportamental abrange estudos acerca do comportamento do indivíduo, na busca de uma maior compreensão de sua realidade junto aos elementos que o influenciam ao tomar uma decisão final, não se limitando somente ao processo da compra. Mapear a linha de raciocínio do indivíduo do início até o momento final de sua decisão, justificando que essa escolha foi para maximizar ou minimizar algum momento crucial de na vida do indivíduo.

A utilização de pensamentos das escolas econômicas e o interesse de novos economistas que estão dispostos a incluírem estudos de outras ciências sociais em suas metodologias. Sendo possível concluir que há uma necessidade de incentivar os novos economistas para ajudarem na ampliação dos estudos comportamentais para obtenção de mais dados regionais, uma vez que nossa pesquisa se restringe ao estado do Rio de Janeiro, fortalecendo mais um conceito e área da Ciência Econômica Brasileira.

APÊNDICE A – Pesquisa para análise de dados.

A pesquisa para a coleta de dados apresentados nesse trabalho foi feita através do desenvolvimento de um questionário do Google Forms com 13 perguntas, esse questionário foi disparado via WhatsApp e Email entre os dias 16 e 21 de novembro de 2023.

A

A estrutura de classes no Brasil..... 17
A evolução humana nos estudos econômicos..... 13
A história da estrutura de classes..... 16
ANÁLISE DE DADOS..... 22

C

CONCLUSÃO..... 38

I

INTRODUÇÃO..... 11

J

Justificativa..... 13

M

METODOLOGIA DE PESQUISA..... 20

O

Objetivo Geral..... 12
Objetivos Específicos..... 12

P

Pressupostos econômicos acerca da tomada de decisão..... 18

R

REFERÊNCIAS..... 40
REFERÊNCIAL TEÓRICO..... 13

T

Tipologia de pesquisa..... 20

Referências

BAERT, Patrick. Algumas limitações das explicações da escolha racional na ciência política e na sociologia. Revista Brasileira de Ciências Sociais, v. 12, n. 35, 1997.

BALESTRIN, Alsones. Uma análise da contribuição de Herbert Simon para as teorias organizacionais. **Revista Eletrônica de Administração**, v. 8, n. 4, 2002.

BARROS, Gustavo. Herbert A. Simon e o conceito de racionalidade: limites e procedimentos, 2007.

BECKER, G.C. (1976), The economic approach to human behavior. Chicago, Chicago University Press.

BENTHAM, Jeremy. Uma introdução aos princípios da moral e da legislação. São Paulo: Abril Cultural, 1973. v. 34. (Coleção os pensadores).

BOURDIEU, P. Espaço social e gênese de classe. In: BOURDIEU, P. O poder simbólico. Lisboa: Difel; Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1989.

BOURDIEU, Pierre. **A distinção**: crítica social do julgamento. Porto Alegre: Zouk, 2007. 560 p. Tradução de: Daniela Kern; Guilherme J.F. Teixeira.

CERQUEIRA, HUGO EA DA GAMA. Adam Smith e o surgimento do discurso econômico. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 24, p. 433-453, 2019.
CHAGAS, Eduardo Ferreira. O indivíduo na teoria de Marx. 2012.

COSTA, Frederico; ALVES, Maria da Penha Nunes; DOS SANTOS SALES, Suiane Kelly. ELEMENTOS DA CONCEPÇÃO MARXISTA DO HOMEM.

DIAS, Maria Cristina Longo Cardoso. As diferenças entre os conceitos de moral no utilitarismo de Bentham e John Stuart Mill: A moralidade como derivada das

respectivas noções de natureza humana. **Princípios: Revista de Filosofia**, v. 19, n. 32, p. 10, 2012.

DURKHEIM, E. A divisão do trabalho social. São Paulo: Martins Fontes, 2015.
FORTES, Isabel. A psicanálise face ao hedonismo contemporâneo. **Revista Subjetividades**, v. 9, n. 4, p. 1123-1144, 2009.

FRANK, RH. Microeconomia e comportamento. Lisboa: Mcgraw-Hill, 1998

FIGUEIREDO, Marcus Vinícius Pansera et al. Para além do homo economicus as contribuições da economia comportamental e institucional para a compreensão do comportamento econômico humano. 2013, 48 f. TCC (Graduação) - Centro Socioeconômico, Universidade Federal de Santa Catarina, Santa Catarina, 2013.

GIL, Antônio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GOLDTHORPE, J. Social mobility and class structure in modern Britain. Oxônia: Oxford University Press, 1980.

HEILBRONER, Robert. **A história do pensamento econômico**. Editora Nova Cultural, 1996.

Hodgson, G. (2004) The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism. London: Routledge

IZEPÃO, Rosalina Lima; BRITO, Elohá Cabreira; BERGOCE, Janaína. O indivíduo na economia neoclássica, comportamental e institucional: da passividade à ação. **Leituras de Economia Política**, v. 31, p. 55-74, 2020.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. Objetiva, 2012. 608 p.

MARX, Karl. **Crítica da filosofia do direito de Hegel**. Boitempo Editorial, 2015.

MARX, Karl. **Manifesto Comunista**. São Paulo: Boitempo, 2021. Tradução de: Álvaro Pina, Ivana Jinkings.

MARX, Karl. **Manuscritos econômico-filosóficos**. Boitempo Editorial, 2015.

MICHEL, M. H. Metodologia e Pesquisa Científica: um guia prático para acompanhamento da disciplina e elaboração de trabalhos monográficos. São Paulo, SP: Atlas, 2005.

MILL, J. S. **Autobiografia**. Tradução: Alexandre Braga Massella. 1ª edição ed. Iluminuras, 2007.

MORAES, Betânia; JIMENEZ, Susana. A individualidade humana em Marx: uma revisão de estudos selecionados à luz da crítica ontológica. **Revista Novos Rumos**, v. 50, n. 1, 2013.

PELEGRINI, I. **INSTITUCIONALISMO E MARXISMO: UM DEBATE METODOLÓGICO**. [s.l: s.n.]. Disponível em: <https://congressohistoriaeconomica.fflch.usp.br/sites/congressohistoriaeconomica.fflch.usp.br/files/publicacoes/XI-congresso-2020-anais-eletronicos-IsadoraPelegrini.pdf>. Acesso em: 11 jun. 2023.

PEREIRA, F. R. Análise do comportamento do consumidor: Tibor Scitovsky e a decisão de consumo, 2017.

PRADO, E. F. S. A teoria neoclássica (pura) e a teoria neo-austríaca frente ao legado cartesiano. Análise Econômica, Porto Alegre, n. 21, p.5-23, mar. 1994

RIBEIRO, C. A. C. Estrutura de classe e mobilidade social no Brasil. Bauru: Edusc/ Anpocs, 2007.

RIDDER, HANS-GERD, CHRISTINA HOON & ALINA MCCANDLESS BALUCH (2014). Entering a dialogue: Positioning case study findings towards theory. British Journal of Management, 25, p. 373–387

SANDRONI, Paulo. Novíssimo dicionário de economia. [S.l.]: Best Seller, 1999.

SANTOS, J. A. F. Estrutura e posições de classe no Brasil. Rio de Janeiro: Editora Iuperj, 2002.

SATO, MÁRCIA MIKI. Crítica à racionalidade perfeita dos indivíduos: as perspectivas distintas de Herbert Simon e Daniel Kahneman.

SILVA, Aline Santos. A influência das variáveis psicológicas e econômicas no comportamento de consumo dos soteropolitanos: uma avaliação através do modelo de Van Raaji. Salvador: Universidade Federal da Bahia, 2013.

SIMON, H. A. A behavioral model of rational choice. The Quarterly Journal of Economics, v. 69, n. 1, p. 99-118, 1955.

SIMON, HA. Theories of decision-making in economics and behavioral science. The American Economic Review, volume 49, number 3, 1959, p. 253-283.

SMITH, A.; STEWART, D. Teoria dos sentimentos morais, ou, ensaio para uma análise dos princípios pelos quais os homens naturalmente julgam a conduta e o caráter, primeiro de seus próximos, depois de si mesmos, acrescida de uma dissertação sobre a origem das línguas. [s.l.] São Paulo Martins Fontes, 1999.

SOUZA, J. A ralé brasileira: quem é e como vive? Belo Horizonte: Editora UFMG, 2009.

STEINGRABER, Ronivaldo; FERNANDEZ, Ramon Garcia. A racionalidade limitada de Herbert Simon na Microeconomia. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, 2013.

STRAUSS, Daniel; DATHEIN, Ricardo. Institucionalismo Radical e o pensamento marxiano: uma análise comparativa de seus paradigmas com base em William Dugger. **Oikos**, v. 18, n. 3, 2019.

THALER, Richard H. **Misbehaving**: a construção da economia comportamental. Rio de Janeiro: Editora Intrínseca Ltda., 2019. 434 p. Tradução de: George Schlesinger.

VEBLEN, T. B. Por que a Economia não é uma ciência evolucionária? In: SALLES, A. O. T.; PESSALI, H. F.; FERNANDEZ, R. G. (Org.). Economia institucional: fundamentos teóricos e históricos. São Paulo: Editora Unesp, 2017. p. 31-52.

WARPECHOWSKI, Ana Cristina Moraes. Racionalidade limitada: origem e evolução. **Estudos Contemporâneos**, v. 31, 2018.

WRIGHT, Erick Olin. **Análise de classe**: abordagens. Petrópolis, Rj: Vozes, 2015. Tradução de: Marcus Penchel.

_____. On sociology. Califónia: Stanford University Press, 2007. v. 2.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001. Daniel Grassi.