

O *homo economicus* em face da racionalidade limitada do homem médio

Homo economicus in the face of the bounded rationality of the average person

Ênio Chrystian Goulart de Oliveira

Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília 

<https://orcid.org/0009-0003-1790-4153>

<http://lattes.cnpq.br/0714135638085788> /

chrys.enio.ec@gmail.com

Douglas Henrique Marin dos Santos

Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília 

<https://orcid.org/0000-0003-2497-0784>

<http://lattes.cnpq.br/5475946672513033>

douglas.santos@iesb.edu.br

Diogo Palau Flores dos Santos

Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília 

<https://orcid.org/0000-0001-7706-1117>

<http://lattes.cnpq.br/8481194420126703>

diogopalausantos@gmail.com



Artigo está licenciado sob forma de uma licença



CC BY-NC-ND 4.0 LEGAL CODE

Attribution-NonCommercial-NoDerivs 4.0 International

Attribution-NonCommercial-NoDerivs 4.0 International Public License (CC BY-NC-ND 4.0)

Resumo Este artigo explora dois conceitos centrais no campo da economia: o *homo economicus* e a racionalidade limitada. O *homo economicus* é um ideal teórico que retrata o ser humano como um agente totalmente racional, egoísta, e voltado para a maximização de seus próprios interesses. Ele baseia suas escolhas na busca de maior eficiência e benefícios individuais,

influenciando as teorias econômicas que adotam essa perspectiva, como a de Adam Smith e o utilitarismo. Em contraste, a teoria da racionalidade limitada, proposta por Herbert Simon, reconhece as limitações cognitivas, temporais e informacionais dos indivíduos. Os agentes não conseguem tomar decisões perfeitamente racionais devido às restrições de tempo e à complexidade do ambiente. Assim, em vez de buscar a maximização, as pessoas se contentam com soluções "satisfatórias". Daniel Kahneman e Amos Tversky aprofundam essa visão ao descrever os vieses cognitivos e heurísticas que afetam o processo decisório, como a aversão à perda e o efeito de ancoragem. Este artigo contribui para uma compreensão mais profunda acerca das limitações e potencialidades de cada uma das teorias e sua aplicação para a elaboração de políticas públicas mais efetivas.

Palavras-chave *Homo economicus*; Racionalidade limitada; Vieses cognitivos; Utilitarismo.

Abstract This paper examines two pivotal concepts in the field of economics: *homo economicus* and bounded rationality. The concept of *homo economicus* represents a theoretical model

that depicts individuals as fully rational, self-interested agents whose actions aim at maximizing personal utility. This paradigm underpins economic theories that align with this perspective, such as those advanced by Adam Smith and utilitarianism, where decision-making is driven by the pursuit of efficiency and individual benefit. Conversely, the theory of bounded rationality, introduced by Herbert Simon, recognizes the cognitive, temporal, and informational constraints that limit individuals' ability to make fully rational choices. Due to these limitations and environmental complexities, agents often seek "satisficing" rather than optimal solutions. This notion is further elaborated by Daniel Kahneman and Amos Tversky, who explore cognitive biases and heuristics that influence decision-making, including phenomena such as loss aversion and the anchoring effect. This article contributes to a nuanced understanding of the limitations and strengths of each theory and their implications for the development of more effective public policies.

Keywords *Homo economicus*; Bounded rationality; Cognitive biases; Utilitarianism.

1 Introdução

O modo como o ser humano toma decisões sempre foi um conteúdo enigmático para as mais diversas áreas do conhecimento, seja para a saúde, para a psicologia, biologia, pedagogia, filosofia, ou até mesmo a economia, o presente artigo terá como foco duas das idealizações concebidas acerca do homem enquanto agente econômico, sendo elas o *homo economicus* e a do homem de racionalidade limitada, bem como suas implicações.

A seleção do perfil do agente econômico a ser abordado pela política econômica é um dos pontos de partida e determina as ações que serão tomadas dentro daquela política, os pontos fundantes e norteadores, a abordagem que será realizada com o público-alvo da política, assim como os demais que serão afetados por esta, no sentido de que a aplicação seja bem-sucedida.

Por meio das pesquisas a seguir poderemos constatar acerca dos pontos positivos e negativos da opção por cada um dos dois perfis para a definição das políticas econômicas, como esta ferramenta afeta e altera o processo elaboração e aplicação e o que é necessário para que seja garantida a maior efetividade da política a ser aplicada, bem como o cenário onde que cada uma demonstra-se mais adequada.

2. O conceito de *homo economicus*

O ser humano copiosamente busca cada vez mais assertividade e previsibilidade acerca dos comportamentos humanos sobretudo na área relacionada à economia, desenvolvimento e recursos. Ao longo do tempo as teorias econômicas compreenderam o homem e suas ações de diferentes formas, almejando uma previsibilidade sobre as suas ações, para então garantir maior efetividade na aplicação de recursos e de planejamentos, sendo impossível abranger todos os aspectos da natureza humana, os estudiosos refinaram seus entendimentos dissidentes acerca do *homo sapiens* para que tivessem certa medida de previsibilidade, o produto deste refinamento foi nomeado como *homo economicus*.

As primeiras teorias econômicas, como o mercantilismo retratava o ser humano como sendo extremamente egoísta e motivado pelo seu próprio interesse, com base nessa concepção, inclusive podendo prejudicar os demais para o ganho próprio.

A visão do homem como sendo egoísta e auto interessado perpassou pelas teorias econômicas, tendo sua importância no contexto moderno para a aplicação e planejamento de políticas públicas. Heckscher (1943, p.11-14) acreditava que com base no egoísmo do homem social, a política econômica com foco na riqueza, geração e manutenção, deveria ter um caráter protecionista, por muitas vezes relativizando a figura do cidadão para valorizar e dar uma importância majoritária ao interesse da sociedade, mesmo que exclua ou prejudique os indivíduos. Essa visão influenciou fortemente a implementação de políticas econômicas durante os períodos mercantilistas, onde a busca pela acumulação de riquezas nacionais justificava práticas de exploração e protecionismo.

Com uma visão um pouco diferente acerca da postura que a política econômica deveria ter sobre sua aplicação perante a sociedade, Adam Smith (1776) esclarece que:

Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro e do padeiro que esperamos nosso jantar, mas de sua consideração para com o seu próprio interesse. Apelamos, não à sua humanidade, mas ao seu amor-próprio e nunca falamos de nossas necessidades, mas das vantagens deles (Smith, 1776, p.18)

Com este pensamento ele não descarta o homem como sendo egoísta e que pense primeiro em sua própria vantagem, mas afirma que para além disso, o ser humano agindo de forma a obter benefícios para si, acaba atingindo de forma positiva a sociedade, uma vez que esta o rodeia e é vantajoso que esta avance junto com ele em certa medida. Smith também introduz a ideia da "mão invisível" do mercado, onde as ações individuais, movidas pelo interesse próprio, contribuem para a eficiência econômica e o bem-estar geral, mesmo sem a intenção explícita de beneficiar a sociedade (Smith, 1776, p. 456).

Na teoria do Utilitarismo o ser humano é compreendido como um agente que preza pela maximização de sua felicidade ou utilidade, agindo racionalmente em busca do seu próprio prazer, John Stuart Mill (1863) acredita que

O utilitarismo considera o ser humano como um ser que busca a felicidade e que age de acordo com suas preferências e interesses próprios. A moralidade é avaliada em termos de consequências e utilidade, com o objetivo de maximizar o bem-estar geral da sociedade. (Mill, 1863, p.94)

Com base nessa visão a política econômica adotada deveria considerar o ser como egoísta, mas deve podar esse tipo de comportamento quando este ferir a moralidade da sociedade e assim afetá-la negativamente. A teoria utilitarista, portanto, promove a maximização da felicidade coletiva, mesmo reconhecendo o interesse próprio como motivador fundamental do comportamento humano.

Com o avanço do conceito do homem médio para as teorias econômicas, cunhou-se a teoria da escolha racional, a qual pressupõe que os indivíduos são racionais e buscam maximizar sua utilidade, tomando decisões que melhor atendam às suas preferências e objetivos. Gary Becker, em sua obra "The Economic Approach to Human Behavior" (1976), argumenta que "o comportamento econômico pode ser compreendido como uma tentativa de maximizar a utilidade, e essa lógica pode ser aplicada a uma vasta gama de atividades humanas, não apenas ao mercado econômico" (Becker, 1976, p. 5).

Gradualmente este conceito evoluiu para a concepção de competição perfeita

perpassando a teoria do consumidor e a teoria da produção, no quadro de competição perfeita, inspirado na mão invisível do mercado concebida por Adam Smith e no Ótimo de Pareto, tem-se a visão de que em condições normais da sociedade o homem tomaria em uma grande maioria das vezes, senão, na totalidade das vezes a decisão que atendesse da melhor forma possível seus interesses individuais, advindo dessa situação o termo que ficou conhecido como *homo economicus*, conforme afirma Ganem (2010, p.8-12). Este ideal de ser humano entende que este terá sempre uma escolha racional e bem pensada, sendo sempre calculista quando enfrentar situações que lhe exijam escolhas alternativas, essa decisão seria tomada com base na maximização de seu próprio benefício e no intuito de maximizar sua felicidade, prazer e desenvolvimento.

3. A teoria da racionalidade limitada

O homem é confrontado com tomada de decisões por diversas vezes ao longo de sua vida, mas o que leva este a decidir sobre algo sempre foi objeto de curiosidade e de relevância ímpar quando se trata de dar efetividade ao desenvolvimento de uma sociedade, sobre o tema diversos pesquisadores se debruçaram com a intenção de desvendar ou no mínimo desmistificar parte deste complexo tema.

Simon (1957) constatou que "(o) ser humano opera com recursos limitados de informação, cognição e tempo, o que o leva a tomar decisões satisfatórias, mas não necessariamente ótimas." Nessa teoria foram testadas e constatadas características que afetariam a capacidade de escolha, para estas ele nomeou como sendo restrições cognitivas, informacionais e temporais, impedindo o agente de buscar a maximização perfeita de utilidade, alcançando uma escolha satisfatória, mas longe da melhor possível.

Na teoria de Simons, ficaram estabelecidas como restrições cognitivas, a limitação da capacidade cognitiva: sendo esta limitações de memória, atenção e habilidades cognitivas, tendo que utilizar-se de simplificações e heurísticas para tomar decisões; limitações de tempo: o agente possui um tempo limitado para coletar informações, ponderar alternativas e chegar a uma decisão, correndo o risco de tirando

tempo para coletá-las, acabar por tomar uma decisão atrasada; a complexidade do ambiente: o ambiente que rodeia o homem é complexo e incerto, podendo interagir com o que está sendo decidido, mesmo com a incompreensão do agente; as limitações do processamento de informações: sendo a dificuldade do ser de processar as informações, seja devida a complexidade ou a presença de tendências em confiar em informações disponíveis ou de interpretar as informações de maneira seletiva; bounded rationality: este acaba sendo uma conformidade ao encontrar uma situação mais aceitável e desiste de alcançar a maximização de utilidade/ felicidade.

Outro estudioso que dedicou anos de sua carreira neste tema chegou a conclusão de que possuímos dois sistemas que são acionados quando somos confrontados com a necessidade de decidir sobre algo, Kahneman (2012, *passim*) descreve os sistemas como sendo um de pensamento rápido e o outro devagar.

O sistema rápido ou sistema 1 é intuitivo, automático e rápido. Ele opera de forma subconsciente e é responsável por responder rapidamente a estímulos do ambiente. Esse sistema é baseado em heurísticas e regras práticas que permitem tomar decisões sem uma análise detalhada. O pensamento rápido é útil em situações cotidianas em que é necessário tomar decisões rapidamente, mas também pode levar a erros devido a vieses cognitivos.

O sistema devagar ou sistema 2 é analítico, deliberado e lento. Ele envolve um processamento consciente e controlado de informações, exigindo esforço mental e atenção focada. Esse sistema é utilizado para resolver problemas complexos, ponderar alternativas e tomar decisões que exigem uma análise cuidadosa. Embora mais preciso que o Sistema 1, o pensamento devagar é mais exigente em termos de recursos cognitivos e, portanto, é mais lento e menos propenso a ser acionado automaticamente.

Kahneman e Tversky (2012, *passim*) exploraram os vieses e heurísticas que influenciam a tomada de decisões, identificando padrões de comportamento que afetam a forma como as pessoas avaliam situações. Um dos principais vieses é a aversão à perda, que se refere à tendência de valorizar mais a evitação de perdas do que a obtenção de ganhos equivalentes. Além disso, a ancoragem é um fenômeno em que os indivíduos se baseiam em informações iniciais ao fazer estimativas ou julgamentos, mesmo que essas

informações sejam irrelevantes.

Outro conceito importante é a representatividade, em que as pessoas tendem a fazer julgamentos baseados em estereótipos ou categorias, em vez de considerar informações estatísticas mais precisas. A heurística da disponibilidade também desempenha um papel significativo, levando os indivíduos a avaliarem a probabilidade de um evento com base em quão facilmente conseguem lembrar exemplos desse evento.

A substituição de atribuição é uma tendência em que as pessoas escolhem responder a uma pergunta mais fácil, ignorando a questão original. O efeito de ancoragem e ajuste refere-se à inadequada adaptação a uma âncora inicial ao fazer estimativas. Por sua vez, o viés de confirmação envolve a tendência de buscar, interpretar e lembrar informações de maneira que confirme crenças ou hipóteses, distorcendo dados que as contradizem.

Finalmente, a heurística da disponibilidade relaciona-se à facilidade com que exemplos de um evento vêm à mente, influenciando a avaliação das probabilidades de ocorrências. Esses vieses e heurísticas revelam a complexidade da tomada de decisões e as armadilhas cognitivas que podem impactar as escolhas individuais.

Esses vieses e heurísticas são afetações que por muitas vezes conseguem influenciar os processos mentais automáticos e não racionais, os dois sistemas por trabalharem juntos para guiar o comportamento estão sujeitos à serem afetados. O Sistema 1 fornece respostas rápidas e automáticas, enquanto o Sistema 2 é ativado quando uma análise mais profunda é necessária. No entanto, devido à sua natureza rápida e automática, o Sistema 1 pode muitas vezes dominar o processo decisório, levando a erros sistemáticos e vieses cognitivos.

A teoria da economia comportamental dedica-se a estudar o ser humano inserto na sociedade, assim como a tomada de ações e abstenções quanto as situações enfrentadas por este, um dos percursores desta teoria Thaler (2009, p. 27-29) acredita que não podemos retirar do agente econômico todas as influências que o rodeiam, tampouco deveríamos idealizar um conceito que nos exime-se de analisar os possíveis quadros dissidentes, adotando uma postura na qual este é um ser alheio a sociedade que escolhe sempre da melhor forma e com a maximização do aproveitamento de recursos

visando o desenvolvimento pessoal, o certo seria entender os detalhes e minúcias que envolvem e afetam o processo decisório do homem, acolhendo a premissa que este sofre limitações em sua sapiência e, partindo daí seria possível administrar recursos de forma proba para aplicações econômicas.

Thaler também destaca que "os seres humanos são propensos a cometer erros sistemáticos, e essas falhas podem ser previstas e explicadas" (Thaler, Nudge, p. 37). Isso reforça a importância de estudar a psicologia por trás das decisões econômicas para criar políticas públicas mais eficazes.

Daniel Ariely, em seu livro "Previsivelmente irracional" (2020), argumenta que "as pessoas são previsivelmente irracionais e suas decisões frequentemente desviam-se da lógica econômica tradicional" (Ariely, 2020, p. 10). Ariely explora como fatores emocionais, contextuais e sociais influenciam as escolhas, muitas vezes de maneiras que desafiam as expectativas racionais. Em sua análise, Ariely detalha como o ambiente e as circunstâncias imediatas podem alterar profundamente as decisões que uma pessoa toma. Por exemplo, ele discute o impacto do preço em nossas percepções de valor, mostrando que um produto mais caro pode ser percebido como de melhor qualidade simplesmente por causa do seu custo elevado, mesmo que essa percepção não tenha base na realidade (Ariely, 2020, p. 35).

Além disso, Ariely examina o fenômeno da "gratuidade" e como ofertas de produtos gratuitos podem levar as pessoas a agir de maneira contrária ao que seria considerado economicamente racional. Ele relata experimentos em que a introdução de um item gratuito altera dramaticamente a escolha dos consumidores, preferindo o item gratuito mesmo quando opções pagas ofereceriam um valor total maior (Ariely, 2020, p. 45). Esse comportamento destaca a importância dos aspectos emocionais nas decisões de compra, onde a emoção de obter algo "de graça" pode superar uma análise lógica e detalhada dos benefícios.

Ariely também aborda o impacto das normas sociais sobre as decisões econômicas. Em situações onde as normas sociais são salientadas, as pessoas tendem a agir de maneira mais altruísta e menos voltada para a maximização do ganho pessoal. Por exemplo, ele descreve como doações de sangue são afetadas por diferentes incentivos, mostrando que a introdução de uma compensação monetária pode reduzir a disposição das pessoas a doarem, ao contrário do que a teoria econômica tradicional poderia prever (Ariely, 2020, p. 73). Este fenômeno demonstra que

nem sempre as recompensas financeiras são o principal motivador do comportamento humano, e que considerações sociais e éticas desempenham um papel crucial.

Outra área explorada por Ariely é a influência das expectativas sobre a experiência e a satisfação. Ele argumenta que nossas expectativas podem moldar significativamente como percebemos e experimentamos um produto ou serviço. Por exemplo, se alguém acredita que um vinho caro é de melhor qualidade, essa expectativa pode de fato levar a uma experiência de degustação mais prazerosa, independentemente das qualidades objetivas do vinho (Ariely, 2020, p. 101). Este aspecto ressalta a complexidade das decisões de consumo, onde as percepções subjetivas e antecipações podem ser tão influentes quanto os atributos reais dos produtos.

Além disso, Amartya Sen, em sua obra "Rationality and Freedom" (2002), critica a visão estreita do *homo economicus*, argumentando que "a racionalidade humana é multifacetada, incluindo não apenas a busca de ganho pessoal, mas também a consideração de valores éticos, responsabilidades sociais e compromissos" (Sen, 2002, p. 20). Sen propõe uma abordagem mais holística para entender o comportamento humano, que incorpora uma variedade de motivações e influências além do mero interesse próprio.

4. O ser humano como um agente de racionalidade limitada em face das teorias econômicas.

Kahneman e Tversky (2012) acreditam que a teoria da racionalidade limitada do ser humano desafia a visão do ser humano como sendo um agente plenamente racional, uma vez que frequentemente tomam decisões que divergem dos padrões de racionalidade econômica. Segundo eles, as decisões humanas são influenciadas por heurísticas e vieses, que podem levar a erros sistemáticos de julgamento e escolha. Por exemplo, a heurística da disponibilidade faz com que as pessoas superestimem a probabilidade de eventos que são mais facilmente lembrados, enquanto a heurística da representatividade pode levar a julgamentos errôneos baseados em estereótipos (Kahneman & Tversky, 2012, p. 10). Além disso, os vieses de confirmação e aversão à perda são exemplos de como as preferências humanas podem ser distorcidas de maneiras previsíveis e sistemáticas (Kahneman & Tversky, 2012, p. 14).

Herbert A. Simon (1957), na formulação da teoria da racionalidade limitada, argumentava que os indivíduos frequentemente operam em ambientes complexos e

incertos, enfrentando restrições de tempo e capacidade cognitiva. Nesse contexto, em vez de buscar soluções ótimas, os agentes econômicos muitas vezes adotam estratégias satisfatórias, ou seja, escolhas que são boas o suficiente, dadas as circunstâncias e recursos disponíveis (Simon, 1957, p. 24). Simon introduziu o conceito de "satisficing", uma combinação das palavras "satisfying" e "sufficing", para descrever essa abordagem de decisão (Simon, 1957, p. 30). Ele também destacou que os seres humanos utilizam modelos simplificados da realidade para tomar decisões, o que inevitavelmente leva a desvios da racionalidade perfeita (Simon, 1957, p. 35).

Amartya Sen, oferece uma visão multifacetada sobre o ser humano e sua racionalidade, que se distancia da abordagem simplista que o define apenas como um agente puramente racional. Sen (1988) argumenta que os seres humanos são criaturas complexas, cujo comportamento é influenciado por uma série de fatores, incluindo emoções, valores, experiências passadas e contextos sociais (Sen, 1988, p. 45). Ele enfatiza a importância de reconhecer a diversidade de motivações e preferências humanas, bem como as limitações cognitivas que podem afetar a capacidade das pessoas de tomar decisões plenamente racionais (Sen, 1988, p. 52). Ainda sobre o assunto, Sen discorre que "Nenhum agente econômico poderia sequer começar a avaliar cada alternativa disponível e ponderar cada consequência possível, mesmo em situações relativamente simples" (Sen, 1988, p. 58), postulando a ideia de que a previsão de todas as possibilidades de uma dada situação por mais simples que esta seja estaria longe da realidade do ser humano. Sen também introduziu o conceito de "capacidades", que se refere à liberdade dos indivíduos de realizar seus potenciais e fazer escolhas significativas (Sen, 1988, p. 65).

A economia comportamental compreende que devemos analisar o agente econômico partindo da realidade na qual está inserido, considerando uma ampla gama de fatores externos e internos, vez que estes podem influenciar direta e indiretamente a capacidade de escolha do ser humano (Thaler, 2016, p. 75). Richard Thaler, um dos fundadores da economia comportamental, argumenta que os indivíduos não são apenas influenciados por fatores econômicos, mas também por elementos psicológicos e sociais que afetam suas decisões (Thaler, 2016, p. 80). Afirma-se que, ainda assim, casos

alheios às previsões poderiam surgir por acontecimentos imprevistos, mas este entendimento do ser humano como um agente de racionalidade limitada levaria a uma aplicação econômica mais próxima da realidade (Ariely, 2008, p. 102). Dan Ariely, outro destacado economista comportamental, demonstrou em seus estudos como as expectativas, emoções e normas sociais podem influenciar significativamente o comportamento econômico (Ariely, 2008, p. 110).

5. As diferentes implicações da concepção do agente econômico como *homo economicus* ou como um ser de racionalidade limitada nas teorias econômicas

O agente econômico, conforme discorrem Samuelson e Nordhaus (2010, p.125-126) é figura central nas teorias econômicas, tendo impactos significativos e até estruturantes na montagem e desenvolvimento das políticas econômicas, o perfil deste agente precisa abranger a forma como são realizadas as ações, como os incentivos o afetam, como as sanções alteram seu comportamento, para que seja possível modular os efeitos das políticas ao longo do tempo e tentar por meio de um planejamento mais completo, garantir uma efetividade para as políticas econômicas.

Sen (2002, p.16-20) acredita que sob a premissa do *Homo economicus*, as políticas econômicas são criadas com base na suposição de que os agentes econômicos (consumidores, empresas e investidores) agem de maneira racional, maximizando a utilidade ou lucro, sujeitos a restrições de recursos e informações. São fatores influenciados pela adoção deste perfil de agente econômico: a análise de custos e benefícios das políticas econômicas é essencial para avaliar sua capacidade de aumentar o bem-estar econômico geral, o que é medido pela maximização da utilidade ou do lucro dos agentes. Nesse contexto, as políticas são elaboradas para influenciar o comportamento dos agentes econômicos por meio de incentivos, como impostos, subsídios, regulamentações e políticas monetárias. A expectativa é que os agentes respondam racionalmente a esses incentivos, ajustando seu comportamento para maximizar sua utilidade ou lucro.

Além disso, Blanchard (2017, p. 112) explica que as políticas têm como objetivo promover uma alocação eficiente de recursos na economia, assegurando que estes sejam utilizados para os fins mais produtivos, conforme definido pelo mercado. A estabilidade macroeconômica é outro aspecto fundamental, sendo as políticas monetárias e fiscais implementadas para manter condições como baixa inflação, baixo desemprego e crescimento econômico estável. Essa abordagem é baseada na crença de que agentes racionais responderão adequadamente às condições macroeconômicas.

A premissa do Homo Economicus sugere que deve haver uma preferência por intervenções mínimas do governo na economia, com a ideia de que os mercados, quando não interferidos, conseguem alocar recursos de forma eficiente e maximizar o bem-estar geral. “Os modelos econômicos matemáticos são desenvolvidos para analisar o impacto de políticas em variáveis como consumo e investimento, e a análise de equilíbrio geral busca entender as interações entre setores, proporcionando uma visão abrangente da economia” (VARIAN, 2010, p. 155). Para prever os impactos das políticas propostas em variáveis econômicas importantes, como produção, consumo, investimento e emprego, modelos econômicos matemáticos e teóricos são utilizados. Além disso, a análise de equilíbrio geral avalia o impacto das políticas no equilíbrio da economia, considerando as complexas interações entre diferentes setores e agentes.

Com base nessa visão idealizada do agente econômico, Sen (1988, p.27-29) afirma que as políticas são elaboradas com foco na eficiência, na maximização do bem-estar econômico e na confiança de que os agentes responderão de maneira racional aos incentivos criados. No entanto, ao considerar o agente como alguém com racionalidade limitada, é crucial que as políticas levem em conta as limitações cognitivas e comportamentais desses indivíduos. Assim, reconhecendo a presença de vieses cognitivos, como aversão à perda e o efeito manada, as políticas são formuladas de maneira a incorporar esses aspectos.

Para isso, Thaler (2009, p. 87) sugere que sejam utilizadas abordagens comportamentais, como "nudges" (empurrões), que buscam influenciar o comportamento sem impor restrições significativas, aproveitando os vieses de forma a orientar os agentes em direções benéficas para a sociedade. A simplificação das opções

disponíveis é outra estratégia adotada, reduzindo a carga cognitiva dos agentes e aumentando a transparência para facilitar escolhas mais informadas.

Programas de educação financeira e literacia econômica são investidos para capacitar os agentes a entenderem melhor as consequências de suas decisões financeiras e a resistirem a vieses que podem levar a escolhas prejudiciais, conforme (LOPES, 2015, p. 98). Além disso, regulamentações que consideram a racionalidade limitada dos agentes são implementadas, como leis que restringem práticas de marketing enganosas e que exigem a divulgação clara de informações financeiras.

O desenvolvimento de modelos econômicos modernos leva em consideração as limitações cognitivas dos agentes e os vieses sistemáticos que afetam suas decisões. Esse avanço permite que as políticas econômicas contemplem respostas mais realistas, ajustando-se de acordo com o feedback das interações dos agentes no sistema" (Thaler; Sunstein, 2009, p. 45).

As políticas econômicas também são desenhadas de forma interativa, permitindo que o feedback sobre o comportamento dos agentes e o aprendizado contínuo sobre como os vieses cognitivos afetam as escolhas individuais e coletivas sejam incorporados ao processo de formulação. Por fim, a modelagem comportamental é utilizada para desenvolver modelos que incluam elementos de comportamento humano realista, como vieses cognitivos, permitindo prever os efeitos das políticas propostas com maior precisão. Em resumo, sob a premissa da racionalidade limitada, as políticas econômicas são elaboradas reconhecendo as limitações cognitivas dos agentes econômicos e buscando influenciar seu comportamento de maneira eficaz, levando em consideração os vieses comportamentais identificados pela economia comportamental.

Richard Thaler, em sua obra "Misbehaving: The Making of Behavioral Economics" (2015), critica essa visão clássica ao destacar que "o modelo do homo economicus, embora útil, falha ao não considerar as inúmeras situações em que os indivíduos agem de maneira irracional ou influenciada por fatores emocionais e contextuais" (Thaler, 2015, p. 89). Essa crítica deu origem à economia comportamental, que busca entender as inconsistências e desvios do comportamento humano em relação ao modelo racional tradicional.

6. Considerações finais

A concepção do agente econômico é fundamental na formulação e implementação da política econômica, influenciando tanto as estratégias adotadas quanto sua execução. A visão tradicional do *homo economicus*, que considera o agente como totalmente racional e maximizador de utilidade, tem sustentado políticas como a liberalização econômica e a desregulamentação, apresentadas como soluções para eficiência econômica e crescimento sustentável. No entanto, essa abordagem frequentemente ignora as limitações cognitivas e os vieses comportamentais que afetam as decisões dos indivíduos, resultando em políticas que podem falhar em atender às reais necessidades da sociedade.

Por outro lado, a concepção do agente econômico como um ser de racionalidade limitada reconhece essas limitações e incorpora insights da economia comportamental. Essa perspectiva permite o desenvolvimento de políticas mais adaptadas ao comportamento humano, utilizando intervenções como "*nudges*" para promover mudanças desejadas. Essa abordagem não apenas se alinha melhor à realidade das decisões humanas, mas também pode aumentar a aceitação das políticas pela sociedade.

Adicionalmente, a forma como as políticas são desenvolvidas é influenciada por essas concepções. Enquanto a abordagem do *homo economicus* tende a favorecer análises matemáticas, a visão da racionalidade limitada promove um processo empírico e iterativo de aprendizado e adaptação às complexidades do comportamento humano.

Assim, a escolha entre essas concepções é crucial para definir políticas econômicas mais eficazes e socialmente responsáveis. Embora um planejamento baseado no *homo economicus* possa oferecer previsibilidade, ele pode encontrar dificuldades na execução devido à sua falta de consideração pelas limitações humanas. Em contraste, a abordagem da racionalidade limitada permite uma análise mais abrangente, incorporando um maior leque de restrições e incentivos. Embora isso possa resultar em processos mais complexos e dispendiosos, a adaptabilidade das políticas pode levar a resultados mais positivos para a sociedade.

Referências

ARIELY, Dan. **Previsivelmente irracional**: As forças ocultas que moldam nossas decisões. Editora Sextante, Traduzido por Ivo Korytowski. 2020.

BECKER, Gary S. **The Economic Approach to Human Behavior**. 1976.

BLANCHARD, Olivier. **Macroeconomia**. 7. ed. São Paulo: Pearson, 2017.

GANEM, Angela. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, n. 1 (44), p. 143-164, abr. 2012. O mercado como ordem social em Adam Smith, Walras e Hayek. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ecos/a/dx6nGSMKW4sYPBtrvj3G8Jb/#> . Acesso em 02 mar. 2024

HECKSCHER, Eli F. **Mercantilism**. 1935.

HECKSCHER, Eli F.. **La Epoca mercantilista historia de la organización y las ideas económicas desde el final de la edad media hasta la sociedad liberal**. México: 1943. xiv, 871 p. (Sección de obras de economia. Grandes estudios, 3)

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e Devagar**: Duas formas de Pensar. São Paulo: Objetiva, 2012

LOPES, Adriana Maria de Oliveira. **Educação financeira e proteção ao consumidor**: aspectos econômicos e jurídicos. São Paulo: Saraiva, 2015.

MILL, J. S..**Utilitarianism**. Parker, Son, and Bourn. Mill, J. S. 1863

SAMUELSON, Paul A.; NORDHAUS, William D. **Economia**. 19. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2010.

SEN, Amartya. Rationality and Freedom. **Cambridge**, Mass., and London: The Belknap Press of Harvard University Press, 2002

SEN, Amartya. **Sobre ética e economia**. Companhia das Letras, 1988.

SIMON, H. A. **Models of Man**: Social and Rational. Wiley. 1957

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**: investigação sobre a sua natureza e suas causas. São Paulo: Abril Cultural. 1983.

STEVEN D. e STEPHEN J. **Dubner, "Freakonomics**: O Lado Oculto e Inesperado de Tudo Que Nos Afeta", HarperCollins, 2005.

THALER, Richard & Sunstein, C.. (2009). **NUDGE**: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness.

THALER, Richard H. e SUNSTEIN Cass R., "**Nudge**: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness". 2008.

THALER, Richard H. **Misbehaving**: The Making of Behavioral Economics. 2015.

VARIAN, Hal R. **Microeconomia**: princípios básicos. 8. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

Fluxo editorial/Editorial flow

Recebido em 14.11.2024

Aprovado em 25.11.2024

Publicado em 11.11.2025

Contributor Role Taxonomy (CRediT)

Ênio Chrystian Goulart de Oliveira (*curadoria de dados, redação, conceitualização*).

Douglas Henrique Marin dos Santos e Diogo Palau Flores dos Santos (*metodologia, visualização, escrita*).



Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília

Research Organization Registry

<https://ror.org/05t0gvw18>

A **Revista de Direito – Trabalho, Sociedade e Cidadania / Law Review - Labor, Society and Citizenship** (e-ISSN 2448-2358) adota "Publicação em Fluxo Contínuo"/"Ahead of Print" e Acesso Aberto (OA) vinculada ao Programa de Pós-Graduação Mestrado Profissional em Direitos Sociais e Processos Reivindicatórios (PPG-MPDS) do Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília (IESB) e utiliza o verificador de plágio *Similarity Check/Crossref* e visa atender às exigências das boas práticas editoriais da Iniciativa de Acesso Aberto de Budapeste (BOAI), do Comitê de Ética em Publicações (COPE), do Diretório de Periódicos de Acesso Aberto (DOAJ) e da Associação de Publicações Acadêmicas de Acesso Aberto (OASPA).

A revista possui QUALIS/CAPES B3 (2017-2020) nas áreas de Direito, Filosofia e Interdisciplinar e seus editores-chefes são filiados à Associação Brasileira de Editores Científicos (ABEC).

Está presente e conservada na Rede LOCKSS Cariniana / LOCKSS Program at Stanford Libraries e nos demais indexadores/diretórios: ABEC / CAPES Qualis / Cariniana / Crossref / CrossrefDOI / Crossref Similarity Check / Diadorim / ERIHPLUS / Google Scholar / Latindex / LatinREV / LivRe / Miguilim / Oasisbr / OpenAlex / ROAD / RVBI

Editores-Chefes

Profa. Dra. Any Ávila Assunção   Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília/IESB, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Miguel Ivân Mendonça Carneiro  ORCID.

Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília/IESB, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Editor-Associado

Prof. Dr. Phillipe Cupertino Salloum e Silva  ORCID Universidade Federal de Jataí, Programa de Pós-Graduação Mestrado Acadêmico em Direito/PPGD-UFJ, Jataí/Goiás, Brasil.

Conselho Editorial

Profa. Dra. Ada Ávila Assunção  ORCID. Universidade Federal de Minas Gerais/UFMG, Belo Horizonte/Minas Gerais, Brasil.

Prof. Dr. Alexandre de Souza Agra Belmonte  ORCID. Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília/IESB. Tribunal Superior do Trabalho/ TST, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Alcian Pereira de Souza  ORCID. Universidade do Estado do Amazonas/UEA, Manaus/Amazonas, Brasil.

Prof. Dr. Alex Sandro Calheiros de Moura  ORCID. Universidade de Brasília/UnB, Brasília, Brasil.

Prof. Dr. Alysson Leandro Barbate Mascaro  ORCID. Universidade de São Paulo/USP, São Paulo/São Paulo, Brasil.

Prof. Dr. Antônio Escrivão Filho  ORCID. Universidade de Brasília/UnB, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Arnaldo Sampaio de Moraes Godoy  ORCID. Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília/IESB, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Augusto César Leite de Carvalho  ORCID. Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília/Tribunal Superior do Trabalho/TST, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Diogo Palau Flores dos Santos.  ORCID. Escola da Advocacia Geral da União/AGU, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Douglas Alencar Rodrigues  ORCID. Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília/Tribunal Superior do Trabalho/TST, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Márcio Evangelista Ferreira da Silva  ORCID. Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília/IESB, Tribunal de Justiça do Distrito Federal e dos Territórios/JDFT, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Paulo José Leite de Farias  ORCID. Escola Superior do Ministério Público da União, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Ulisses Borges de Resende  ORCID. Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Newton de Oliveira Lima  ORCID. Universidade Federal da Paraíba/UFPB, João Pessoa/Paraíba, Brasil.

Prof. Dr. Rodolfo Mário Veiga Pamplona Filho  ORCID. Universidade Federal da Bahia/UFBA, Salvador/Bahia, Brasil.

Prof. Dr. Rodrigo Duarte Fernando dos Passos ORCID. Universidade Estadual Paulista/UNESP, Marília/São Paulo, Brasil.

Prof. Dr. Siddharta Legale  ORCID. Universidade Federal do Rio de Janeiro/UFRJ, Rio de Janeiro/Rio de Janeiro, Brasil.

Prof. Dr. Sílvio Rosa Filho  ORCID. Universidade Federal de São Paulo/UNIFESP, Guarulhos/São Paulo, Brasil.

Prof. Dr. Tiago Resende Botelho  ORCID. Universidade Federal da Grande Dourados/UFGD, Dourados/Mato Grosso do Sul, Brasil.

Profa. Dra. Yara Maria Pereira Gurgel  ORCID. Universidade Federal do Rio Grande do Norte/UFRN, Natal/Rio Grande do Norte, Brasil.

Conselho Consultivo Internacional

Fabio Petrucci , Università degli Studi di Roma *La Sapienza*.

Federico Losurdo  ORCID, L'Università degli Studi di Urbino Carlo Bo

Giorgio Sandulli, Università degli Studi di Roma *La Sapienza*.

Guilherme Dray ORCID, Universidade Nacional de Lisboa.

Joaquín Perez Rey ORCID, Universidad de Castilla la Mancha.

Corpo de Pareceristas (2024-atual)

Prof. Dr. Antônio Escrivão Filho  ORCID. Universidade de Brasília/UnB, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Cássius Guimarães Chai  ORCID. Escola Superior do Ministério Público do Maranhão - ESMPPMA, São Luís/Maranhão, Brasil.

Prof. Dr. Eduardo Xavier Lemos  [ORCID](#). Universidade de Brasília - UnB, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Fernando Nascimento dos Santos  [ORCID](#). Universidade de Brasília - UnB, Brasília/Distrito Federal, Brasil.

Prof. Dr. Guilherme Camargo Massau  [ORCID](#). Universidade Federal de Pelotas - UFPEL, Pelotas/Rio Grande do Sul, Brasil.

Dr. Guilherme Machado Siqueira  [ORCID](#). GCrim/Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro/Rio de Janeiro, Brasil.

Prof. Dr. Lucas Barreto Dias  [ORCID](#). Universidade Estadual do Ceará/UEC, Ceará/Fortaleza, Brasil.

Profa. Dra. Núbia Regina Moreira  [ORCID](#). Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia/UESB, Jequié/Bahia, Brasil.

Prof. Dr. Wagner Teles de Oliveira  [ORCID](#), Universidade Estadual de Feira de Santana, Bahia, Brasil.

Apoio Técnico

Setor de TI do Centro Universitário Instituto de Educação Superior de Brasília

A Revista está presente e preservada em:

