

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

OURIQUE, Matheus Antônio^{1*}; SAWITZKI, Stephan²;

¹ FAHOR, Curso de Ciências Econômicas, Faculdade Horizontina, Campus Arnaldo Schneider, Avenida dos Ipês, 565, Horizontina, RS, Brasil.

² FAHOR, Curso de Ciências Econômicas, Faculdade Horizontina, Horizontina-RS, Brasil.

*Autor Correspondente: mo002212@fahor.com.br.

RESUMO

Há muito tempo que a racionalidade econômica por parte dos agentes que compõem o mercado, vem sendo questionada. Neste sentido, o presente trabalho visou apresentar uma contraposição de duas escolas de pensamento econômico, neoclássica e da psicologia econômica. O objetivo é reconsiderar as limitações da racionalidade humana na tomada de decisão, buscando apropriar-se de novas ferramentas, principalmente do campo cognitivo que auxiliem a uma análise mais precisa. O problema visa identificar as falhas do pensamento racionalista que diz que os agentes sempre tomam as decisões de maneira totalmente racional. Para tal, foi aplicada uma pesquisa cuja a amostra considerou pessoas com um grau de instrução que considera-se de mediano a elevado. Importante levantar que vive-se no momento, uma situação cíclica de crise que obrigou as pessoas a refratarem alguns investimentos e reduzirem os gastos, contribuindo para uma tomada de decisão mais racional. Por fim, tem-se a sugestão de que, a psicologia econômica, ao invés de querer sobrepor o racionalismo, se utiliza das lacunas desse, para complementar a escola neoclássica.

Palavras chave: Neoclássicos. Psicologia econômica. Tomada de Decisão.

THE IMPACTS OF ECONOMIC PSYCHOLOGY IN THE DECISION- MAKING: A CRITICAL TO NEOCLASSICAL RATIONALITY

ABSTRACT

Economic rationality has long been questioned by the Market. In this sense, the present work aimed to present a counter position of two schools of economic, neoclassical and economic psychology. The objective is to reconsider the limitations of human rationality in decision making, seeking to appropriate new tools, especially the cognitive field that will help to approach a more precise analysis. The problem is to identify the flaws of rationalist thinking since agents always make decisions in a totally rational way. To this end, a survey was conducted whose sample were people with a degree of education that is considered of medium to high. It is important to note that we are living now, a cyclical crisis situation that forced people to refrain from some investment and reduce spending, contributing to a more rational decision-making. Finally, we have the suggestion that economic psychology, instead of wanting to overlap rationalism, uses its gaps to complement the neoclassical school.

Keywords: Neoclassical. Economic Psychology. Decision Making.

1 INTRODUÇÃO

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

Teóricos como Samuelson e seus seguidores trouxeram, através da teoria microeconômica, de grande importância na análise de mercado que, toda e qualquer decisão tomada, tanto pelo consumidor quanto pelo produtor, visava a maior satisfação e ganhos do mesmo. Tal pensamento moldava as pessoas. No entanto, desde as descobertas de Mises, durante o mesmo período, porém, divulgadas *ad posterium*, notou-se falhas nesse modelo onde, a racionalidade humana era em si questionada. Aliado a isso, estudos recentes vêm demonstrando que, o viés cognitivo tem grande poder sobre as decisões humanas. Além da

natureza animal do ser humano, evolutiva, onde não se atingira um estado de total racionalidade, os impactos emocionais encontrados em diversas atividades do dia a dia tornaram-se controversos frente ao antigo pensamento.

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

Conforme os estudos realizados durante a formação acadêmica, incrementados à formação pessoal intelectual, formulou-se as seguintes hipóteses para este estudo:

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

O objetivo central desse trabalho foi, reconsiderar as limitações da racionalidade humana na tomada de decisão, buscando apropriar-se de novas ferramentas, principalmente do campo cognitivo, que auxiliem a uma análise mais precisa.

2 DESENVOLVIMENTO E DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS

2.1 O SER HUMANO COMO AGENTE NA TOMADA DE DECISÃO ECONÔMICA

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

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

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

Em Bentham (1979, p. 3) pode-se identificar: “A natureza colocou o gênero humano sob o domínio de dois senhores soberanos: a dor e o prazer. Somente a eles compete apontar o que devemos fazer, bem como determinar o que na realidade faremos”. Vemos aqui, uma conclusão que o autor chega de que, as escolhas econômicas são resultados de uma busca por aumentar o prazer ou fugir da dor. Além disso, mesmo condicionado a externalidades, o agente econômico é reprimido à si suas escolhas, conforme valores constituídos ao longo do tempo.

2.1.1 REVISÃO HISTÓRICA QUANTO A ESCOLA NEOCLÁSSICA

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

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

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

Além disso, põe o paradigma de que, se por um lado o ser humano em busca do lucro confirmasse a sua individualidade, por outro, com as trocas comerciais, a necessidade de

interação nunca fora tão grande. Assim, o agente, agora, estava condicionando as suas escolhas a fatores externos, não controlados diretamente por si.

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

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

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

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

2.1.2 PSICOLOGIA ECONÔMICA

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

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

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

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

psicologia-economia, embora tenha se iniciado muitas décadas antes.

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

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

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

[...] nem sempre as pessoas são egoístas, calculam o custo-benefício de suas ações e tem preferências estáveis. Mais ainda, muitas das nossas escolhas não resultam de uma deliberação cuidadosa. Somos influenciados por informações lembradas, sentimentos gerados de modo automático e estímulos salientes no ambiente. Além disso, vivemos o momento, isto é, tendemos a resistir às mudanças, a não sermos bons para prever preferências futuras, somos sujeitos a distorções de memória e afetados por estados psicológicos. Finalmente, somos animais sociais, com preferências sociais como aquelas expressas na confiança, altruísmo, reciprocidade e justiça, e temos o desejo de ser coerentes conosco e de valorizar as normas sociais.

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

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

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

Aqui, Mises faz uma veemente crítica ao pensamento neoclássico. O pensador relata que, sendo a decisão tomada de forma individual, por mais externalidades que possam incorrer sobre o ser, ninguém pode legislar sobre como o outro estaria mais satisfeito seguindo determinada cartilha. Lembra ainda que, a prepotência de impetrar sobre a

racionalidade e tudo o que não seguiria determinado método como irracional, traz uma ideia de ditadura de pensamento, tornando-o frágil.

2.2 MATERIAL E MÉTODOS

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

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

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

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

2.3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

2.3.1 Principais premissas da escola neoclássica

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

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

Quanto à assimetria de informação contida na teoria neoclássica como uma das principais falhas de mercado, trata-se do conceito de que, nem todos os participantes do mercado estariam munidos das mesmas informações ou, nas mesmas quantidades e profundidades. Assim, haveria uma distorção no mercado e as condições nas relações entre os seres atuantes nesse ambiente, não seria igualitária, alguém estaria em sobreposição ao outro.

2.3.2 Aspectos psicológicos na tomada de decisão econômica

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

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

Tal produto de comportamento, seria resultado do processo de evolução do agente

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

2.3.3 A tomada de decisão do agente econômico: racional ou passional

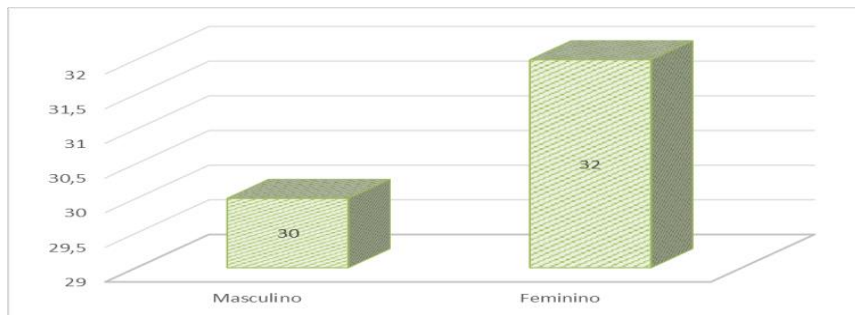
Dados os aspectos de racionalidade e sua provável limitação, e buscando interpor alguns dogmas do pensamento econômico neoclássico, traz-se a formulação e aplicação de instrumentos de verificação, que ajudem em uma análise mais aprofundada. Nisso, desenvolveu-se um questionário com dezesseis questões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

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

2.3.4 Apresentação dos resultados

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

Figura 1: Quantitativo por sexo

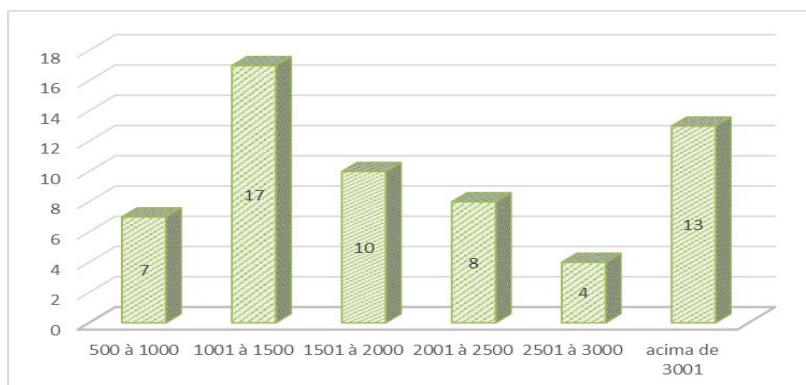


Fonte: O autor (2018).

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

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

Figura 2: Quantitativo x Renda

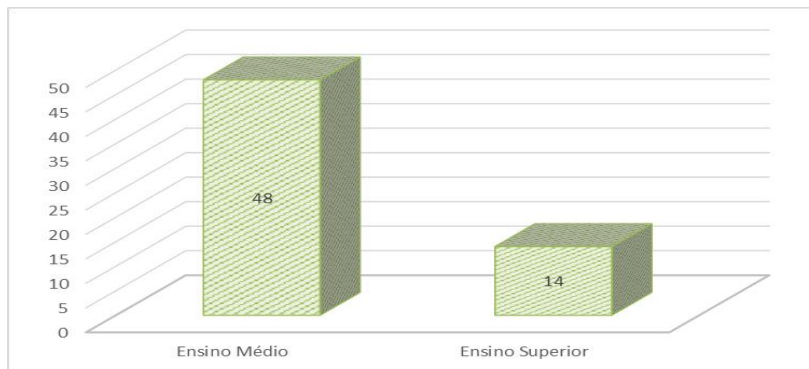


Fonte: O autor (2018).

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

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

Figura 3: Quantitativo x Escolaridade



Fonte: O autor (2018).

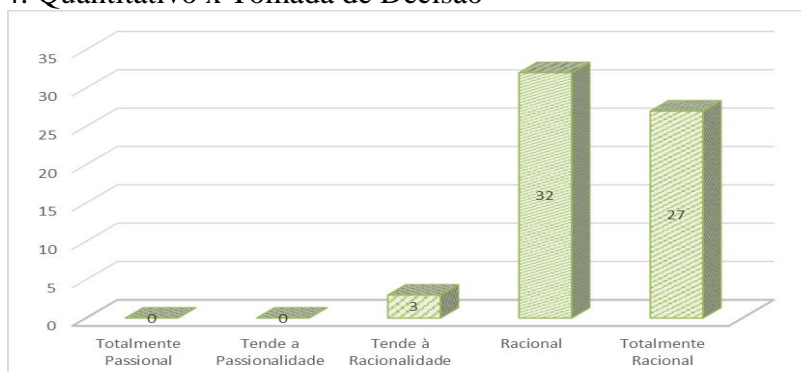
Quanto à escolaridade, pôde-se observar uma ampla maioria de pesquisados com ensino médio completo, 48 (77%), restando 14 (23%) para os que possuem ensino superior completo.

2.3.4.1 Dados comportamentais

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

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

Figura 4: Quantitativo x Tomada de Decisão



Fonte: O autor(2018).

Sendo apresentados os dados, pôde-se verificar que a amostra retirada comportou-se

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

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

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

REFERÊNCIAS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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