



CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS
UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ

TALITA DA SILVA RIBEIRO

O IMPACTO DA ESCASSEZ NA TOMADA DE DECISÕES ECONÔMICAS

SOBRAL - CEARÁ

2025.2

TALITA DA SILVA RIBEIRO

O IMPACTO DA ESCASSEZ NA TOMADA DE DECISÕES ECONÔMICAS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal do Ceará – Campus Sobral, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Dra. Kilvia Helane Cardoso Mesquita.

Coorientadora: Isabel Cristina Martins Vicente dos Santos.

SOBRAL - CEARÁ

2025.2

TALITA DA SILVA RIBEIRO

O IMPACTO DA ESCASSEZ NA TOMADA DE DECISÕES ECONÔMICAS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal do Ceará – Campus Sobral, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em: ____/____/____ .

BANCA EXAMINADORA

Profa. Dra. Kilvia Helane Cardoso Mesquita (Orientadora)
Universidade Federal do Ceará (UFC) – *Campus* Sobral

Isabel Cristina Martins Vicente dos Santos (Coorientadora)
Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE-RJ)

Prof. Dr. Vitor Borges Monteiro
Universidade Federal do Ceará (UFC) – *Campus* Fortaleza

Profa. Dra. Débora Gaspar Feitosa
Universidade Federal do Ceará (UFC) – *Campus* Sobral

A Deus e à minha mãe, Antônia, por serem a base que sustentou esta caminhada.

AGRADECIMENTOS

A realização deste trabalho e a conclusão desta etapa acadêmica não seriam possíveis sem o apoio, a orientação e a colaboração de pessoas que foram fundamentais ao longo dessa trajetória.

Inicialmente, agradeço à minha professora orientadora, Dra. Kilvia Mesquita, pelas contribuições teóricas e metodológicas e pela disponibilidade ao longo do desenvolvimento deste trabalho. Suas orientações contribuíram para o amadurecimento das ideias e para a consolidação da pesquisa.

Agradeço também à minha coorientadora, Isabel Cristina, do IBGE, pelas valiosas contribuições técnicas, especialmente no que se refere à temática da pobreza, bem como pela generosidade em compartilhar conhecimentos e pelo suporte oferecido, que enriqueceram significativamente a qualidade deste estudo.

Registro, ainda, meu agradecimento aos membros da banca examinadora, Prof. Dr. Vitor e Profa. Dra. Débora, por aceitarem o convite, dedicarem seu tempo à leitura do trabalho e pelas avaliações e sugestões que certamente agregam valor à pesquisa.

Agradeço também à minha querida mãe, Antônia, por nunca medir esforços para que eu chegasse até aqui, oferecendo apoio, força e cuidado em todos os momentos desta caminhada, bem como pela paciência e compreensão nos períodos em que estive mais ausente devido às demandas acadêmicas.

Agradeço também ao meu namorado, Ezequiel, pelo apoio constante, por acreditar em mim mesmo nos momentos em que eu própria duvidava, e por me inspirar a ter coragem diante de todos os desafios.

Aos meus amigos de turma, Ana Julia, Valderina, Joel, João Victor, Jefferson, Rodrigo e Wheryck, pela amizade, pelo apoio, pelas leituras intermináveis deste TCC e por tornarem cada momento desta caminhada mais marcante, alegre e especial de ser vivida.

RESUMO

Este estudo investiga, sob a ótica da Economia Comportamental, como a pobreza atua como ampliadora de vieses comportamentais em decisões econômicas. A partir de uma revisão de literatura com protocolo sistemático de 18 estudos, os resultados demonstram que a escassez impõe uma tributação cognitiva, consumindo a largura de banda mental e focando o indivíduo em urgências imediatas (fenômeno da visão de túnel). Essa sobrecarga potencializa o viés do presente, aversão à perda e consumo compensatório, dificultando o planejamento financeiro de longo prazo. A pesquisa evidencia o debate entre redução cognitiva e racionalidade sob restrição, indicando que escolhas aparentemente irracionais são respostas adaptativas à privação. Conclui-se que intervenções eficazes contra a pobreza devem integrar transferência de renda com arquiteturas de escolha e *nudges* (incentivos comportamentais sutis) que simplifiquem o processo decisório e reduzam o custo cognitivo de indivíduos em situação de vulnerabilidade.

Palavras-chave: economia comportamental; pobreza; escassez; tomada de decisão; vieses cognitivos.

ABSTRACT

This study investigates, from the perspective of Behavioral Economics, how poverty acts as a driver of behavioral lifespans in economic decisions. Based on a systematic literature review of 18 studies, the results demonstrate that poverty imposes a cognitive burden, consuming mental bandwidth and focusing the individual on immediate urgencies (tunnel vision phenomenon). This overload potentiates present biases, loss aversion, and compensatory consumption, hindering long-term financial planning. The research highlights the debate between cognitive reduction and rationality under constraints; seemingly irrational choices are adaptive responses to deprivation. It concludes that effective interventions against poverty should integrate income transfer with choice architectures and nudges (subtle behavioral incentives) that simplify the decision-making process and reduce the cognitive cost for individuals in vulnerable situations.

Keywords: behavioral economics; poverty; scarcity; decision-making; cognitive biases.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	9
2. REVISÃO DE LITERATURA	10
2.1. Definições e Dimensões do Fenômeno da Pobreza.....	10
2.1.1. Pobreza por insuficiência de renda.....	11
2.1.2. Pobreza segundo índices multidimensionais.....	11
2.1.3. Método calórico: mensuração da pobreza absoluta no Brasil.....	12
2.1.4. A mensuração da pobreza na prática: as linhas oficiais.....	13
2.2. Contextualização da Pobreza no Brasil.....	14
2.2.1. Dados de pobreza no Brasil.....	14
2.2.2. Despesas e preferências das famílias de baixa renda.....	15
2.3. Tomada de Decisão Econômica e Padrões de Despesas.....	17
2.3.1. Teoria clássica e tomada de decisão sobre despesas.....	18
2.3.2. O estudo da economia comportamental e a crítica à racionalidade perfeita.....	18
2.3.3. Desvios comportamentais nas decisões de despesas.....	20
2.3.3.1. Viés da contabilidade mental.....	20
2.3.3.2. Viés do presente.....	21
2.3.3.3. Viés do otimismo.....	21
2.3.3.4. Viés da ancoragem.....	22
2.3.3.5. Viés do status quo.....	22
2.3.3.6. Viés de manada.....	23
2.4. Pobreza como Ampliadora de Vieses Cognitivos.....	23
2.4.1. A sobrecarga cognitiva e a teoria da escassez	24
2.4.2. O apoio da neurociência: os impactos fisiológicos da pobreza.....	26
3. METODOLOGIA	27
3.1. Critérios de Elegibilidade.....	27
3.2. Base de Dados Seleccionadas.....	28
3.3. <i>String</i> de Busca e Filtros.....	28
3.4. Organização dos Dados.....	30
3.5. Processo de Triagem dos Trabalhos.....	30
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO	31
4.1. Esgotamento Mental e Visão de Túnel.....	31

4.2. Restrição Financeira e Racionalidade Preservada.....	34
4.3. Consumo, Status e Decisões Sob Desigualdade.....	34
4.4. Adaptação e Fatores Emocionais.....	36
4.5. Intervenções Voltadas à Mitigação de Vieses.....	37
4.6. Discussão.....	41
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	45
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	47
APÊNDICE A — PLANILHA DE CARACTERIZAÇÃO DOS 18 ESTUDOS ANALISADOS.....	53

1. INTRODUÇÃO

A discussão sobre pobreza ganhou força no cenário internacional nos últimos anos, principalmente após sua incorporação à Agenda 2030, um acordo global que reúne 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) voltados para melhorar as condições sociais, econômicas e ambientais no mundo. Dentro desse conjunto amplo de metas, a Erradicação da Pobreza em todas as suas formas e em todos os lugares (ODS 1) aparece como o primeiro objetivo. Essa priorização não é por acaso: ela reflete o entendimento de que a pobreza representa, ao mesmo tempo, a forma mais básica de violação dos direitos humanos e o principal obstáculo para avanços em áreas como saúde, educação, igualdade de gênero, trabalho decente e crescimento econômico sustentável (ONU, 2015). Por isso, estudar esse fenômeno não é apenas analisar um problema social, é entender a base sobre a qual todos os outros objetivos de desenvolvimento se tornam possíveis.

A materialização desse esforço global em solo brasileiro pode ser observada nos indicadores recentes de renda. Dados da Síntese de Indicadores Sociais (SIS) 2025 do IBGE mostram que, entre 2023 e 2024, a pobreza caiu de 27,3% para 23,1%, retirando cerca de 8,6 milhões de pessoas dessa condição, enquanto a extrema pobreza recuou de 4,4% para 3,5% (IBGE, 2025). Contudo, a superação desses limiares monetários não encerra a discussão sobre a fragilidade social, uma vez que sair da linha de pobreza não significa necessariamente a liberdade econômica plena. Prova disso é que, sem os benefícios de transferência de renda, como o Bolsa Família, a extrema pobreza saltaria imediatamente de 3,5% para 10,0% (IBGE, 2025).

Nesse sentido, Cruz e Pessali (2021) pontuam que a transferência de renda é uma condição necessária, mas insuficiente para a emancipação definitiva dessas pessoas, pois a escassez severa impõe uma "miopia intertemporal", fenômeno que leva o indivíduo a priorizar excessivamente o presente em detrimento de escolhas com retornos futuros, como investimentos em educação e saúde. É nesse cenário que a fragilidade econômica se converte em uma fragilidade deliberativa, na qual a urgência da sobrevivência dificulta o planejamento de longo prazo.

Sob essa ótica, autores como Mullainathan e Shafir (2013) e Mani *et al.* (2013) demonstram que a privação de recursos impõe uma "tributação cognitiva", um peso invisível que consome a energia mental e reduz a capacidade das pessoas de processar informações complexas e planejar o futuro. Isso acontece porque o esforço exigido apenas para gerenciar o orçamento doméstico e as necessidades básicas acaba por exaurir as reservas de atenção do

indivíduo. Como resultado, essa sobrecarga pode reduzir a capacidade de lidar com múltiplas variáveis ao mesmo tempo, tornando esse grupo, já em situação de vulnerabilidade, mais suscetível a vieses comportamentais.

Essa suscetibilidade é particularmente crítica porque, ao contrário de outros estratos sociais, os indivíduos em situação de pobreza possuem a menor "folga financeira" (*slack*) para contornar as consequências de decisões equivocadas (Mani *et al.*, 2013). Nesse contexto, pequenos erros na gestão de despesas ou no consumo deixam de ser falhas pontuais e podem atuar como mecanismos de perpetuação do ciclo de vulnerabilidade (Silva *et al.*, 2018; Adams *et al.*, 2022).

Diante disso, este trabalho busca responder à seguinte pergunta: de acordo com a literatura, em que medida a pobreza atua na função de ampliadora de vieses comportamentais associados a decisões econômicas?. O objetivo geral deste estudo consiste em discutir, a partir da produção científica selecionada, como a condição de escassez influencia a manifestação desses desvios sistemáticos nas decisões financeiras. Para alcançar essa finalidade, foram estabelecidos como objetivos específicos a identificação e seleção de documentos em diversas bases de dados acadêmicas que abordem a relação entre pobreza e os vieses comportamentais ligados à escolhas econômicas, seguidos da realização de uma discussão comparativa que evidencie os pontos de convergência e divergência entre as teorias e autores analisados. Além disso, busca-se identificar as intervenções, estratégias ou recomendações apresentadas pela literatura para mitigar os impactos negativos desses vieses sobre a tomada de decisão em contextos de vulnerabilidade.

Para isso, o trabalho está organizado em cinco seções principais. Esta introdução é a primeira delas, seguida da Revisão de Literatura, que contextualiza a pobreza e discute como a economia comportamental ajuda a compreender os vieses que afetam decisões financeiras. A terceira seção apresenta a Metodologia, incluindo o tipo de estudo e os critérios de seleção dos artigos. A quarta seção traz os Resultados e a Discussão, analisando as evidências encontradas, e a quinta seção apresenta as Considerações Finais, sintetizando as conclusões e contribuições do estudo para a compreensão da tomada de decisão em contextos de escassez.

2. REVISÃO DE LITERATURA

2.1. Definições e Dimensões do Fenômeno da Pobreza

A definição de pobreza é reconhecidamente complexa e objeto de debate entre pesquisadores e formuladores de políticas públicas, uma vez que sua delimitação orienta ações voltadas aos grupos economicamente mais vulneráveis. Diante disso, o Comitê de

Estatísticas Sociais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) pontua que “O conceito de pobreza propriamente dito, considerando suas características multidimensionais, em si já representa uma lacuna, pois depende necessariamente da capacidade de consenso analítico entre as políticas intersetorialmente” (IBGE, 2025, s.p.). De forma complementar, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD, 2017) destaca que existem debates relevantes e legítimos sobre a metodologia e as medidas que são usadas para delimitação do fenômeno, evidenciando que sua definição permanece sendo um grande desafio conceitual e metodológico.

Apesar disso, Soares (2009) aponta que existem duas grandes vertentes para a definição da pobreza: a primeira adota a perspectiva da insuficiência de renda, classificando a pobreza em linhas absolutas ou relativas; a segunda considera índices multidimensionais, abrangendo necessidades não satisfeitas e bens representativos.

2.1.1. Pobreza por insuficiência de renda

A análise da pobreza por insuficiência de renda tem como foco a capacidade das famílias de suprir suas necessidades básicas a partir da renda disponível. Nessa abordagem, a pobreza absoluta ocorre quando a renda é insuficiente para atender às necessidades básicas de subsistência, como alimentação, moradia e vestuário (Rowntree, 1901), enquanto a pobreza relativa identifica como pobres aqueles que possuem menos recursos que a média da população, refletindo desigualdade em relação à condição de vida dos demais membros da sociedade (Townsend, 1979). Dessa forma, à medida que a renda média da população cresce, a linha de pobreza relativa também se eleva (Ravallion, 1998).

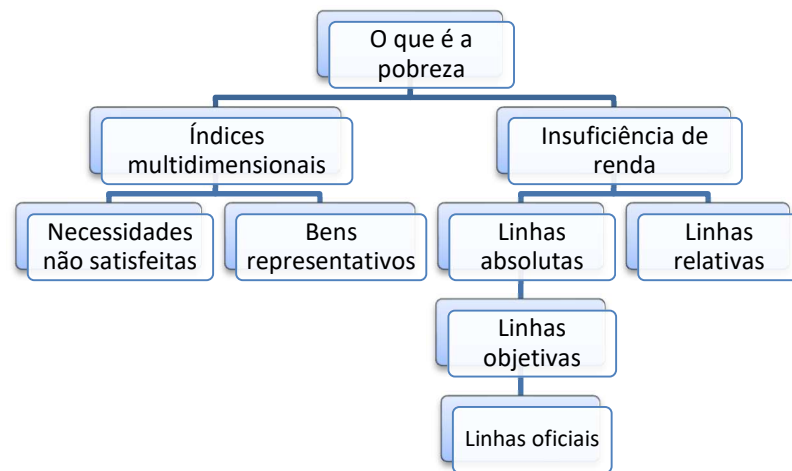
2.1.2. Pobreza segundo índices multidimensionais

Ao contrário da abordagem baseada na renda, os índices multidimensionais analisam a pobreza a partir de indicadores não monetários. Um exemplo disso é o método das Necessidades Básicas Insatisfeitas (NBI), que considera pobre o domicílio com vulnerabilidade em condições básicas, como habitação, saneamento, educação e acesso a serviços essenciais, independente da renda (Altimir, 1978). Outra abordagem, conhecida como bens representativos, avalia a condição econômica dos indivíduos e domicílios com base na posse de bens, funcionando como um indicador alternativo à renda declarada (Soares, 2009).

Nesse contexto, para facilitar a visualização e a compreensão das vertentes discutidas, a Figura 1 apresenta de forma esquemática as principais metodologias e subdivisões da

pobreza.

Figura 1 – Abordagens para definição da pobreza



Fonte: elaboração própria por meio do Ipea

2.1.3. Método calórico: mensuração de pobreza absoluta no Brasil

A abordagem da pobreza absoluta é muito influenciada pelo reconhecimento de que a insuficiência nutricional tem um papel ativo na perpetuação da miséria. Estudos sobre a Armadilha da Pobreza Nutricional (APN), por exemplo, demonstram que a subnutrição pode comprometer a capacidade produtiva dos indivíduos, reduzir seus salários e limitar o acesso a uma dieta adequada, o que desencadeia um ciclo vicioso da pobreza (Campêlo, 2013).

É com base nesse entendimento, de que a capacidade de garantir a subsistência alimentar é o indicador mais crucial de privação de recursos (Rocha, 1997), que a mensuração da pobreza extrema no Brasil adota a alimentação como critério central.

Nesse sentido, consolidou-se o método calórico, que busca identificar o limite mínimo de renda necessário para garantir a alimentação essencial à sobrevivência. Ao associar a necessidade calórica básica ao custo de uma cesta alimentar, estabelece-se um parâmetro de pobreza extrema, entendido como a situação em que a renda não é suficiente para cobrir sequer as necessidades alimentares fundamentais (Rocha, 1997; Soares, 2009).

No Brasil, diversos estudos aplicaram essa abordagem. A pesquisa de Ibarra, Paffhausen e Duque (2021), por exemplo, utilizou dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) 2017/18 e da Tabela Brasileira de Composição de Alimentos (TBCA) para calcular o custo por caloria para uma população representativa e, em seguida, multiplicar esse custo por uma ingestão calórica mínima de 2.100 kcal por pessoa, uma recomendação da Organização Mundial da Saúde. Como resultado, a linha de pobreza alimentar foi estimada em R\$ 258 e a linha de pobreza total (que inclui necessidades não alimentares) em R\$ 455, ambos em preços urbanos do Sudeste de 2018.

Além desse estudo mais recente, uma série de outros trabalhos também foi conduzida no Brasil. Segundo Soares (2009), essa tradição foi inaugurada por Thomas (1982) e Fava (1984) e posteriormente mantida por diversos outros estudos, incluindo trabalhos de Rocha, Barros, Ferreira e Neri, além de relatórios institucionais, como o do Banco Mundial.

Entretanto, apesar de sua ampla utilização e base teórica sólida, o método calórico apresenta limitações importantes que vêm sendo destacadas por estudos atuais. Essa abordagem, ao focar na privação alimentar como indicador principal, não captura outras dimensões da pobreza, como acesso à energia, saúde ou educação (Tavares; Betti, 2021; Bezerra *et al.*, 2022). O próprio estudo de Ibarra *et al.* (2021), embora utilize uma abordagem com base em informações calóricas, reconhece essa limitação ao propor, além da linha de pobreza alimentar, uma linha de pobreza total, que contempla também as necessidades não-alimentares. Isso reforça a visão de que, para uma compreensão completa da pobreza, é importante considerar múltiplas dimensões, indo além da perspectiva estritamente calórica.

2.1.4. A mensuração da pobreza na prática: as linhas oficiais

Apesar das críticas tecidas ao método calórico e a abordagens mais simplistas de mensuração da pobreza, as linhas oficiais no Brasil ainda adotam critérios simplificados, isso porque há uma necessidade de que o governo delimite de forma rápida e generalizada um limiar de pobreza, aplicável a diferentes famílias, de modo a executar a gestão de programas sociais de grande escala. Nesse sentido, como ilustrado na Figura 1, dentro da abordagem de insuficiência de renda existem as linhas oficiais. Essas linhas não se baseiam diretamente no custo de cestas de alimentos nem consideram múltiplas dimensões da pobreza, elas apenas definem limites fixos de renda per capita.

Entretanto, dentro dessa mesma conjuntura, diferentes órgãos utilizam critérios distintos para definir extrema pobreza e pobreza¹ no Brasil. No caso do Bolsa Família, a Lei nº 14.601, de 2023, estabelece como critério de elegibilidade a renda familiar mensal per capita de até R\$ 218,00, caracterizando o público atendido pelo programa como famílias em vulnerabilidade social. O Cadastro Único, por sua vez, que funciona como porta de entrada para o Bolsa Família e outros programas sociais, permite o registro de famílias com renda per capita de até meio salário mínimo, ou seja, aproximadamente R\$ 759,00 em 2025. Já a PNAD Contínua, conduzida pelo IBGE, adota linhas de pobreza e extrema pobreza com base nos

¹ Pobreza: condição em que a renda, embora acima do nível de extrema pobreza, ainda é insuficiente para cobrir todas as necessidades básicas, como moradia, vestuário, transporte, saúde e educação.

critérios do Banco Mundial², ajustados pela Paridade de Poder de Compra (PPC) para possibilitar comparações internacionais, correspondendo a US\$ 2,15 por dia para pobreza extrema e US\$ 6,85 por dia para pobreza (IBGE, 2025).

2.2. Contextualização da Pobreza no Brasil

2.2.1. Dados de Pobreza no Brasil

Segundo a Síntese de Indicadores Sociais (SIS) 2025 do IBGE, o Brasil teve em 2024 uma queda importante na pobreza e na extrema pobreza. Foi-se verificado que entre 2023 e 2024, a pobreza caiu de 27,3% para 23,1% da população, o que representa cerca de 8,6 milhões de pessoas que saíram dessa condição. Já a extrema pobreza, recuou de 4,4% para 3,5%, ou seja, 1,9 milhão de pessoas a menos nessa situação.

A tabela a seguir mostra a evolução da série histórica da pobreza e da extrema pobreza no Brasil, de 2012 a 2024, para facilitar a visualização das mudanças ao longo do tempo.

Tabela 1 - Pobreza e Extrema Pobreza no Brasil (2012-2024)

Ano	Pessoas na extrema pobreza (US\$ 2,15 PPC)		Pessoas na pobreza (US\$ 6,85 PPC)	
	(%)	(mil pessoas)	(%)	(mil pessoas)
2012	6,6	12.985	34,7	68.390
2013	5,8	11.597	32,5	64.469
2014	5,2	10.380	30,9	61.771
2015	5,6	11.384	31,7	63.963
2016	6,7	13.697	33,7	68.545
2017	7,3	14.937	33,7	69.085
2018	7,4	15.178	33,4	68.812
2019	7,4	15.276	32,6	67.540
2020	6,1	12.613	31,1	64.737
2021	9,0	18.886	36,8	76.977
2022	5,9	12.329	31,6	66.494
2023	4,4	9.282	27,3	57.572
2024	3,5	7.354	23,1	48.948

Fonte: IBGE

É possível observar que, em 2024, os níveis de pobreza e extrema pobreza atingiram os menores valores desde 2012. Esses resultados refletem, em grande parte, o efeito das

² O Banco Mundial revisou recentemente as linhas internacionais de pobreza com base na PPC de 2021. Contudo, o IBGE mantém a adoção das linhas de US\$ 2,15 e US\$ 6,85 (PPC 2017) na PNAD Contínua, a fim de preservar a comparabilidade das séries históricas.

políticas de transferência de renda, como o Bolsa Família e o Benefício de Prestação Continuada, que contribuíram para reduzir as desigualdades e proteger as famílias mais vulneráveis (IBGE, 2025). Uma simulação, também apresentada no SIS, mostra que sem esses benefícios em 2024 a extrema pobreza subiria de 3,5% para 10,0% e a pobreza de 23,1% para 28,7%.

Além disso, Souza e Hecksher (2025), em Nota Técnica publicada pelo Ipea, mostram que em 2024 a desigualdade, medida pelo Gini, chegou ao menor nível desde 1995, caindo quase 18%. Esse progresso se reflete também no fato de que, em 2025, o Brasil saiu oficialmente do Mapa da Fome da ONU, com menos de 2,5% da população em situação de subnutrição (FAO, 2025).

A Síntese de Indicadores Sociais (SIS) 2025 evidencia que, apesar dessas melhoras, ainda persistem desigualdades significativas por região, cor ou raça e faixa etária. O Nordeste e o Norte continuam com as maiores taxas, apesar de terem registrado as maiores quedas: em 2024, 39,4% e 35,9% da população estavam em pobreza, respectivamente, enquanto no Sudeste, Centro-Oeste e Sul os percentuais foram 15,6%, 15,4% e 11,2%. A extrema pobreza seguiu o mesmo padrão, maior no Nordeste (6,5%) e menor no Sul (1,5%).

Quando se olha para cor ou raça, pessoas pretas e pardas representam 56,8% da população, mas correspondem a cerca de 71% das pessoas pobres. Crianças e adolescentes (0 a 14 anos) também demonstram ser um grupo vulnerável, com 39,7% na pobreza e 5,6% na extrema pobreza. Além disso, a síntese mostra que mulheres apresentam maiores taxas de pobreza do que homens (24,0% vs. 22,2%), e mulheres pretas ou pardas chegam a 30,4% de pobreza e 4,5% de extrema pobreza.

Foi-se evidenciado também que entre os trabalhadores, embora ter emprego ajude, nem todos estão protegidos. Em 2024, 11,9% dos trabalhadores ganhavam menos que US\$ 6,85 PPC por dia. Os setores com maior incidência de pobreza entre ocupados foram agropecuária (29,3%), serviços domésticos (22,9%) e trabalhadores sem carteira assinada (20,4%). Já em relação a extrema pobreza entre trabalhadores ficou bem baixa, abaixo de 0,6%.

2.2.2. Despesas e preferências das famílias de baixa renda

A Lei de Engel estabelece que, à medida que a renda das famílias aumenta, a participação dos gastos com alimentação e bens essenciais no orçamento total tende a diminuir, ainda que o gasto absoluto com eles possa crescer (Engel, 1857). Nesse sentido, a Lei de Engel pode ser compreendida como um indicador indireto de pobreza, uma vez que

uma maior proporção de despesas com itens essenciais no orçamento familiar sinaliza restrições orçamentárias mais severas, típicas de famílias de baixa renda.

No contexto brasileiro, a análise empírica desse padrão é viabilizada, sobretudo, pelos microdados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF/IBGE), que oferecem um retrato bem descrito da composição do consumo domiciliar. A partir desses dados, é possível observar, conforme resumido na Tabela 2, como os gastos se distribuem entre diferentes faixas de renda e até que ponto o comportamento das famílias brasileiras acompanha as regularidades apontadas pela literatura.

Tabela 2 – Distribuição percentual das despesas familiares por classe de renda (2018)

Tipo de Despesa	Ano x Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar 2018						
	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4	Classe 5	Classe 6	Classe 7
Alimentação	22	19,1	17,1	13,8	12,2	9,9	7,6
Habitação	39	36,6	32,5	28,3	27,3	25,3	22,7
Energia elétrica	4,4	3,7	3,2	2,4	2	1,4	0,9
Gás doméstico	2,2	1,6	1,1	0,6	0,5	0,3	0,2
Água e esgoto	1,9	1,7	1,4	1	0,7	0,5	0,3
Vestuário	4,2	3,9	4,1	3,7	3,2	2,6	2,4
Assistência à saúde	5,9	7	6,5	6,7	7,1	6,5	5,6
Educação	1,9	2,4	3,1	4,1	4,4	4,6	5,1
Recreação e cultura	1,7	1,7	1,9	2,2	2,2	2,2	2,3

Nota: Classe 1 – Até R\$ 1.908; Classe 2 – R\$ 1.909 a R\$ 2.862; Classe 3 – R\$ 2.862 a R\$ 5.724; Classe 4 – R\$ 5.724 a R\$ 9.540; Classe 5 – R\$ 9.540 a R\$ 14.310; Classe 6 – R\$ 14.310 a R\$ 23.850; Classe 7 – Mais de R\$ 23.850.

Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF/IBGE, 2017–2018)

A distribuição apresentada reforça a evidência empírica da Lei de Engel. Observa-se que, em 2018, a participação das despesas com alimentação decresceu ao longo das classes, passando de 22% na Classe 1 para 7,6% na Classe 7, o que representa uma diferença de 14,4%. Esse padrão também é observado nas despesas associadas à moradia e aos serviços básicos, como habitação, energia elétrica, gás doméstico e água e esgoto, cuja participação no orçamento familiar também diminui à medida que a renda aumenta. Em contrapartida, gastos menos imediatos, como educação, recreação e cultura, têm participação mais limitada nas classes de menor nível socioeconômico (NSE), indicando que o orçamento dessas famílias é majoritariamente tomado por despesas essenciais.

Para compreender como esses padrões de consumo se manifestam ao longo do tempo, Vaz e Hoffmann (2021) realizaram um estudo quantitativo, também apoiado nos dados da

POF, que revela que o consumo geral das famílias cresceu entre 2009 e 2018. Ao mesmo tempo, os autores observaram uma redução média na participação dos gastos com alimentação, ou seja, as famílias passaram a destinar uma parcela menor de sua renda para esse tipo de despesa. Contudo, eles alertam que isso não representa necessariamente um ganho de bem-estar, tendo em vista que para os estratos de baixa renda, esse movimento pode ser reflexo de um efeito substituição: diante das restrições da crise iniciada em 2014, as famílias passaram a buscar por alimentos mais baratos, mantendo o consumo, mas sem aumentar a qualidade.

Além disso, o estudo analisou a elasticidade-renda das principais categorias de despesa em três estratos de renda (Estrato I – baixa renda, Estrato II – renda intermediária e Estrato III – alta renda), mostrando como as famílias priorizam o uso da renda adicional em diferentes tipos de consumo. A elasticidade-renda da categoria de Diminuição do Passivo (pagamento de dívidas e encargos) foi superior a 1 nos estratos de renda baixa e intermediária, indicando que essas famílias dependem do crédito e destinam uma parcela mais que proporcional de qualquer renda extra para quitar empréstimos. No caso do Aumento do Ativo (investimentos em aquisição, construção ou reforma de imóveis), a elasticidade-renda para o Estrato I foi de 0,981, ou seja, menor que 1. Isso indica que, mesmo com aumento da renda, os gastos com imóveis não crescem na mesma proporção, embora o valor seja significativo. Apesar disso, a elasticidade-renda média da categoria é de 1,600, bem superior ao valor observado no Estrato I, o que chamou a atenção dos autores por revelar a grande diferença entre o comportamento das famílias de baixa renda e a média da população. Com isso, eles explicam que esse padrão se deve principalmente ao acesso limitado ao crédito para as classes mais baixas e à pressão da crise, que reduziram a capacidade dessas famílias de investir em bens duráveis (Vaz; Hoffmann, 2021).

Ademais, o trabalho mostra que a educação é uma prioridade para as famílias de baixa renda, mas seu efeito no consumo só aparece quando há algum alívio no orçamento. Isso foi evidenciado porque a elasticidade-renda da educação é 0,746 no Estrato I, já indicando prioridade, e sobe para 1,085 no Estrato II, mostrando que, assim que a restrição financeira diminui, essas famílias destinam proporcionalmente mais renda à educação, a tratando como um bem superior. Nesse sentido, os autores defendem que esse padrão não é uma característica exclusiva da classe média, mas a liberação de uma demanda reprimida na base da pirâmide (Vaz; Hoffmann, 2021).

2.3. Tomada de Decisão Econômica e Padrões de Despesas

2.3.1. Teoria clássica e tomada de decisão sobre despesas

A economia clássica, que formou a base da análise neoclássica, parte do pressuposto de que as decisões individuais dos agentes são guiadas pela racionalidade. Nesse modelo, os indivíduos são vistos como capazes de avaliar alternativas e escolher aquelas que maximizam seu bem-estar, dado o conjunto de restrições que enfrentam (Varian, 2014). Para ilustrar esse conceito, a teoria utiliza a figura do *Homo Economicus*, um agente teórico que dispõe de informação completa de mercado, consegue planejar suas escolhas ao longo do tempo (planejamento intertemporal) e, por definição, sempre realiza escolhas ótimas.

Quando esse raciocínio é aplicado às decisões de despesas, o modelo estabelece que os agentes organizam seus gastos de acordo com a renda disponível, priorizando a alocação eficiente de recursos entre diferentes tipos de despesas de modo a maximizar sua utilidade e, ao mesmo tempo, suavizar o consumo ao longo do tempo. Nesse sentido, as despesas não são decisões pontuais ou impulsivas, mas parte de um planejamento que considera tanto o presente quanto o futuro, permitindo ao indivíduo manter um padrão de vida relativamente estável mesmo diante de variações na renda (Modigliani; Brumberg, 1954; Friedman, 1957).

2.3.2. O estudo da economia comportamental e a crítica à racionalidade perfeita

A economia comportamental amplia o arcabouço analítico da teoria econômica tradicional ao relaxar a hipótese de racionalidade plena e incorporar elementos da psicologia, com o propósito de investigar como ocorrem de fato as decisões econômicas (Ávila; Bianchi, 2015).

O pioneiro no estudo sobre o que viria a ser economia comportamental foi Herbert Simon. Suas contribuições para essa área iniciaram com sua obra intitulada *Administrative Behavior* (1947). Nela, o autor demonstrou que a tomada de decisões em um ambiente administrativo nem sempre resulta em escolhas ótimas, uma vez que os agentes não dispõem de tempo suficiente para analisar todas as alternativas e, além disso, atuam com informações incompletas, o que limita sua capacidade de prever as consequências de suas ações (Simon, 1947). Posteriormente, com os achados realizados em sua pesquisa inicial, Simon se dedicou a contrapor a economia clássica, sobretudo no que se refere à teoria da racionalidade. Essa contraposição ocorreu em seu artigo chamado *A Behavioral Model of Rational Choice* (1955), no qual cunhou o termo racionalidade limitada (*bounded rationality*) e demonstrou, de forma técnica, que os seres humanos tomam decisões sob limitações cognitivas, acesso limitado à informação e restrições de tempo. Esse conceito representou uma ruptura fundamental no

pensamento econômico da época, pois mostrou que o comportamento humano não é “irracional” de forma aleatória, mas se desvia sistematicamente de um modelo de racionalidade perfeita devido a tais limitações (Simon, 1955).

Alinhado a isso, Daniel Kahneman, considerado atualmente o pai da Economia Comportamental, juntamente com Amos Tversky, desenvolveram a Teoria da Perspectiva (1979). Esse modelo demonstrou como a racionalidade limitada se manifesta na prática, revelando diversos desvios em relação ao que se esperaria de um agente plenamente racional. Nesse sentido, os autores observaram que os indivíduos apresentam aversão à perda, ou seja, a dor de perder algo é muito maior do que a satisfação de receber algo de mesmo valor. Além disso, descobriram que as pessoas não avaliam os resultados em termos absolutos, mas em relação a um ponto de referência, ou seja, frequentemente ancoram suas decisões em alguma referência prévia. Ademais, observaram que as pessoas tendem a superestimar pequenas probabilidades e subestimar grandes probabilidades (Kahneman; Tversky, 1979).

Já em 2011, o trabalho de Kahneman foi sintetizado e aprofundado em seu livro *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar*. Nessa obra, ele definiu 2 sistemas que operam o modo como os pensamentos funcionam: o Sistema 1 é um atalho mental, ele atua de maneira automática e rápida, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário; o Sistema 2, por sua vez, funciona de forma mais lenta, tendo em vista que ele aloca atenção às atividades mentais complexas que o requisitam. Desse modo, desenvolvendo essa linha de raciocínio, ele pontuou que o Sistema 2 na maioria das vezes apenas aceita as sugestões feitas pelo Sistema 1.

O Sistema 1 gera continuamente sugestões para o Sistema 2; impressões, intuições, intenções e sentimentos. Se endossadas pelo Sistema 2, impressões e intuições se tornam crenças, e impulsos se tornam ações voluntárias. Quando tudo funciona suavemente, o que acontece na maior parte do tempo, o Sistema 2 adota as sugestões do Sistema 1 com pouca ou nenhuma modificação. Você geralmente acredita em suas impressões e age segundo seus desejos. (Kahneman, 2011, p. 33-34).

Através desse achado, ele argumentou que, ao depender do Sistema 1, os indivíduos tendem a cair em heurísticas (atalhos mentais ou regras práticas usadas para tomar decisões de forma rápida) e vieses (erros sistemáticos e previsíveis que surgem como consequência do uso dessas heurísticas), o que os impede de realizar uma análise detalhada e racional das opções. Como resultado, as decisões se afastam do que seria considerado o ideal e passam a gerar comportamentos previsivelmente subótimos, tendo em vista que os erros não ocorrem ao acaso: eles se manifestam de forma sistêmica, ligada ao funcionamento automático e intuitivo

do Sistema 1, e também de maneira padronizada, repetindo-se em situações semelhantes.

Além desses autores, Richard Thaler, laureado com o Prêmio Nobel de Economia em 2017 por suas contribuições para a economia comportamental, foi fundamental para aplicar esses conceitos ao campo da economia, evidenciando como as falhas de comportamento, isto é, desvios sistemáticos da racionalidade perfeita, influenciam diretamente as decisões financeiras das famílias e o consumo. Seu trabalho, em especial, demonstrou que o modelo de escolha racional não consegue explicar adequadamente o comportamento real do consumidor (Thaler, 1980), questão que será aprofundada na seção seguinte.

2.3.3. Desvios comportamentais nas decisões de despesas

Com base no que foi apresentado nos parágrafos anteriores, observa-se que, ao contrário do que postula a economia tradicional, a tomada de decisões pode ser guiada por emoções e vieses cognitivos. Consequentemente, a concepção do indivíduo perfeitamente racional, o *Homo Economicus*, é substituída pela ideia de um agente impulsivo, enviesado pelo presente, ou, como ironicamente proposto por Thaler, o *Homer Economicus*, figura que representa um indivíduo real, com limitações de autocontrole, procrastinação e hábitos que nem sempre maximizam sua utilidade (Duarte, 2017).

Esse comportamento, distanciado da racionalidade, é explicado por diversos vieses. Entretanto, esta seção busca explanar aqueles considerados pela literatura como particularmente relevantes para as decisões de despesas das famílias, tanto no consumo quanto na gestão do passivo. Além disso, serão apresentados os principais impactos de cada um deles na vida cotidiana das pessoas.

2.3.3.1. Viés da Contabilidade Mental

Thaler (1985), em *Mental Accounting and Consumer Choice*, introduziu o conceito de contabilidade mental, evidenciando que os indivíduos criam “contas” separadas para o dinheiro. Isso faz com que eles gastem de maneiras distintas conforme a origem ou finalidade do dinheiro, contrariando a ideia de que todo dinheiro é igual e pode ser usado da mesma forma. Um estudo realizado por Cheng *et al.* (2023) comprova isso, ao mostrar que as pessoas tendem a gastar mais em produtos de lazer ou supérfluos quando recebem ganhos inesperados, como bônus ou auxílios, enquanto direcionam seus rendimentos regulares para necessidades básicas.

Além disso, uma pesquisa realizada no Brasil sugere que, para muitos, a contabilidade mental funciona como um mecanismo de autocontrole e equilíbrio financeiro, sendo mais

frequente entre aqueles que apresentam comportamentos de consumo equilibrados do que entre os que têm gastos excessivos (Moraes; Fonseca; Cintra, 2024).

Por outro lado, Swacha-Lech e Solarz (2019) mostram que a contabilidade mental também tem efeitos negativos. Ao proteger uma poupança para uma meta de longo prazo, as pessoas podem acabar se endividando para atender a necessidades imediatas. Logo, mesmo que essa decisão pareça racional, ela aumenta o risco de juros e encargos, e, em casos extremos, pode gerar endividamento excessivo. O estudo ainda aponta que o cartão de crédito facilita esse ciclo de dívidas, permitindo que se faça novas dívidas para pagar as antigas.

2.3.3.2. Viés do Presente

Além da forma como o dinheiro é categorizado, as decisões associadas às despesas também sofrem influência do imediatismo, ou viés do presente, que leva os indivíduos a priorizarem recompensas imediatas em detrimento de benefícios futuros (Laibson, 1997). Esse comportamento está alinhado ao modelo de desconto hiperbólico, segundo o qual o valor atribuído a uma recompensa diminui conforme o tempo de espera aumenta (Ainslie, 1975).

No contexto financeiro, essa desvalorização do futuro explica por que muitos consumidores optam pelo prazer imediato da compra, mesmo cientes de que essa escolha comprometerá sua estabilidade a longo prazo. Esse efeito se intensifica com o uso de instrumentos de crédito, já que a possibilidade de consumir agora pagando depois torna menos visível o custo futuro dos juros e das parcelas (Thaler, 2019).

A conexão entre essa preferência pelo presente e o comportamento financeiro aparece de forma clara no estudo de Meier e Sprenger (2010), que analisaram cerca de 600 participantes e mediram a preferência temporal de cada um, oferecendo escolhas entre ganhar menos dinheiro agora ou uma quantia maior no futuro. Ao cruzar esses perfis temporais com os extratos de crédito dos envolvidos, os pesquisadores notaram que as pessoas mais imediatistas (maior preferência pelo momento presente) eram justamente as que mais acumulavam dívidas no cartão de crédito rotativo, mesmo controlando renda e escolaridade. Assim, o estudo demonstrou que a dificuldade em adiar a gratificação não afeta apenas intenções de consumo, mas compromete diretamente a saúde financeira, tornando o viés do presente uma variável explicativa importante para o gasto excessivo e o endividamento (Meier; Sprenger, 2010).

2.3.3.3. Viés do Otimismo

Essa visão de futuro distorcida também é influenciada pelo otimismo ou viés de

superestimação de resultados positivos, que atua em decisões como endividamento e gastos excessivos (Kahneman; Tversky, 1979).

Um estudo quantitativo de Exler *et al.* (2023), realizado com dados dos Estados Unidos, demonstra que consumidores “otimistas em excesso” subestimam o risco de choques negativos de renda, pegam mais empréstimos e demoram mais para declarar falência do que “consumidores racionais”. A calibração do modelo indica que cerca de 31% da população sem ensino superior apresenta esse viés, quase o dobro da proporção encontrada entre pessoas com ensino superior. Além disso, esses indivíduos apresentam níveis mais altos de dívida e falência mais frequente. O estudo estima que, se eles se tornassem conscientes de seus vieses, pegariam 8% menos empréstimos.

2.3.3.4. Viés da Ancoragem

Além dos vieses já citados, decisões de consumo também são fortemente influenciadas pela ancoragem (Tversky; Kahneman, 1974), em que o primeiro preço ou valor apresentado serve como referência e faz com que produtos pareçam mais caros ou mais baratos dependendo dessa “âncora” inicial.

Um estudo empírico de Kristensen e Gärling (2000) investigou o impacto desse viés nas negociações de compra de imóveis com 96 estudantes de administração atuando como compradores. Os participantes foram divididos aleatoriamente em dois grupos, recebendo as mesmas informações de mercado, mas enquanto um grupo era questionado se o valor que aceitariam pagar seria maior ou menor que SEK 400.000 (âncora alta), o outro respondia sobre SEK 100.000 (âncora baixa). Os resultados mostraram que o preço de reserva foi significativamente maior no grupo exposto à âncora alta, indicando que mesmo estudantes familiarizados com conceitos econômicos foram suscetíveis ao viés.

2.3.3.5. Viés do Status Quo

O viés do status quo é a tendência de preferir que a situação permaneça como está, escolhendo opções familiares mesmo quando existem alternativas potencialmente melhores (Samuelson; Zeckhauser, 1988).

Para ilustrar esse viés, Samuelson e Zeckhauser (1988) conduziram um estudo no qual solicitaram aos participantes que escolhessem como aplicar uma considerável quantia de dinheiro que haviam recebido como herança. Uma parte dos participantes foi informada de que o dinheiro já havia sido aplicado de uma maneira específica, estabelecendo um status quo. Nesse contexto, quando foram oferecidas outras opções de investimento, a maioria optou por

manter a aplicação original, evidenciando uma clara preferência pelo status quo, que se tornava mais pronunciada à medida que mais alternativas eram disponibilizadas.

Do ponto de vista psicológico, essa preferência pode ser explicada por fatores como aversão à perda, evitação do arrependimento e efeito dotação, que faz com que valorizemos mais o que já possuímos (Samuelson; Zeckhauser, 1988; Kahneman; Knetsch; Thaler, 1991). A satisfação com o estado atual e a quantidade de opções disponíveis também influenciam a tendência a manter o status quo, assim como atenção limitada e percepções cognitivas equivocadas (Dean; Kibris; Masatlioglu, 2014; Godefroid; Plattfaut; Niehaves, 2022).

2.3.3.6. Viés de Manada

O viés de manada, ou *herding behavior*, refere-se à inclinação das pessoas a seguir as escolhas de outros, mesmo que essas escolhas entrem em conflito com suas próprias informações privadas ou análises pessoais (Bikhchandani; Hirshleifer; Welch, 1992).

Um estudo empírico significativo sobre esse viés foi conduzido por Christie e Huang (1995), que investigaram o comportamento de manada no mercado de ações dos Estados Unidos. Utilizando dados diários de retornos de ações, os autores aplicaram o modelo de dispersão cruzada para detectar esses comportamentos que se desviam do racional. Feito isso, os resultados da sua pesquisa indicaram que, durante períodos de grandes movimentos de preços, os investidores tendem a seguir as ações de outros, ou seja, compram o que todos estão comprando.

Além do mercado financeiro, o efeito manada também se manifesta no comportamento de consumo, como demonstrado pelo estudo de Asif (2020). A pesquisa evidenciou que jovens indianos consumidores de marcas de luxo seguem as decisões de outros, influenciados tanto pelo medo de ficar de fora quanto pela busca por aceitação social. O estudo identificou dois tipos de manada no consumo: o informacional, quando os consumidores consideram a opinião do grupo como um indicador da realidade, e o normativo, quando seguem o grupo para se adequarem socialmente.

2.4. Pobreza como ampliadora de vieses cognitivos

Os impactos dos erros de julgamento possuem relevância em todos os estratos sociais. Entretanto, seus efeitos são ainda maiores em um contexto de pobreza, isso porque essas pessoas são as que menos têm folga financeira para contornar as consequências desses desvios comportamentais. Apesar disso, estudos recentes, como os de Mani *et al.* (2013), mostram que a pobreza pode ser um ambiente propício para a ampliação de vieses cognitivos, algo que

pode ser explicado a partir de duas linhas de pesquisa: a teoria da escassez e a neurociência.

2.4.1. A Sobrecarga Cognitiva e a Teoria da Escassez

A teoria da escassez proposta por Mullainathan e Shafir (2013), parte do pressuposto de que pessoas que vivem em um contexto de escassez, seja ela de tempo ou dinheiro, possuem uma redução da largura de banda, ou seja, redução de sua visão periférica, o que as leva a um processo de “tunelamento”. Nesse estado, tudo que está fora do túnel passa despercebido, de modo que o julgamento sobre o ambiente ao redor fica comprometido, uma vez que toda a atenção é direcionada exclusivamente para o problema imediato. Nessa perspectiva, Mullainathan e Shafir afirmam:

"Uma das coisas que mais falta aos pobres é largura de banda. A própria luta para pagar as despesas os deixa com menos desse recurso vital. Esse déficit não é da variedade fisiológica padrão. Tem a ver com uma falta de nutrição ou um estresse que desde a primeira infância vem retardando o desenvolvimento do cérebro. A taxa da largura de banda também não é a comprometida permanentemente pela pobreza. É a carga cognitiva de ter de cobrir as despesas no momento presente: quando a renda aumenta, a capacidade cognitiva também aumenta. A largura de banda dos agricultores era recuperada logo que os pagamentos pela safra eram recebidos. A pobreza, em seu cerne, taxa a largura de banda e reduz capacidade." (Mullainathan; Shafir, 2024, p.223)

Nesse cenário, o que os autores sugerem é que as constantes preocupações com as necessidades básicas, como contas a pagar e alimentação, geram um alto nível de estresse e uma intensa sobrecarga cognitiva. Essa carga mental consome a maior parte da energia diária, deixando pouca largura de banda para tomar decisões “corretas”. Como consequência dessa sobrecarga, os agentes passam a concentrar o seu foco atencional apenas nos problemas mais urgentes, ou seja, em soluções de curto prazo, negligenciando o planejamento de longo prazo e a busca por alternativas mais vantajosas (Mani *et al.*, 2013; Shafir, 2017).

Kahneman (2011, p.54) corrobora a teoria da escassez ao demonstrar que o autocontrole é um recurso mental limitado e cansativo. Ele argumenta que "pessoas desafiadas simultaneamente por uma tarefa cognitiva exigente e por uma tentação muito provavelmente vão ceder à tentação".

Nesse sentido, a própria vida em pobreza se configura como essa "tarefa cognitiva exigente" descrita por Kahneman. A constante necessidade de lidar com a escassez de recursos faz com que o foco atencional das pessoas seja direcionado para a resolução de problemas imediatos. Essa concentração intensa consome grande parte da "largura de banda mental", exaurindo o autocontrole. Como resultado, o indivíduo se torna menos propenso a

resistir a tentações que estão fora de seu "túnel" de problemas, o que explica comportamentos imediatistas e decisões financeiramente ruins, como compras impulsivas e a contratação de empréstimos com juros elevados (Kahneman, 2011).

Para responder se a escassez afeta os recursos cognitivos na vida real, o estudo de Mani *et al.* (2013) oferece uma forte evidência empírica. Os pesquisadores realizaram um experimento natural com agricultores de cana-de-açúcar em 54 aldeias rurais da Índia, aproveitando o ciclo de colheita e pagamento para testar a mesma pessoa em dois momentos: antes da colheita, quando enfrentavam a escassez financeira, e depois da colheita, quando a renda havia aumentado. Os resultados foram interessantes: o mesmo indivíduo apresentava um desempenho pior em testes de inteligência fluida e controle executivo antes da colheita, em comparação com o período após a colheita, demonstrando que a percepção de escassez comprometeu a largura de banda dessas pessoas, os deixando com menor recursos mentais disponíveis para problemas que estão fora do túnel.

Além disso, é importante frisar que os pesquisadores se preocuparam em isolar a variável escassez como sendo a única variável que foi alterada de um ciclo para o outro. Eles fizeram isso descartando outras hipóteses que poderiam comprometer o desempenho cognitivo dos agricultores como: má nutrição, pois a pesquisa mostrou que os agricultores não reduziam drasticamente a alimentação nos períodos de escassez, cortando gastos em outras áreas; exaustão física, já que os testes foram realizados em um período em que a carga de trabalho não era mais intensa antes do que depois da colheita; e ansiedade pela incerteza da renda, visto que a natureza do cultivo da cana-de-açúcar permite aos agricultores estimar sua renda com precisão vários meses antes de receberem o pagamento, descartando a ansiedade como um fator relevante. Com isso, ao neutralizar essas outras variáveis, o estudo comprovou que a própria escassez, e não fatores associados a ela, é o que consome os recursos mentais necessários para o raciocínio e a tomada de decisão (Mani *et al.*, 2013).

Por outro lado, a generalidade dos resultados de Mani *et al.* foi questionada por Carvalho, Meier e Wang (2016) em uma pesquisa realizada com 1.119 funcionários de baixa a moderada renda nos Estados Unidos. De maneira similar ao experimento com os agricultores, os pesquisadores avaliaram a capacidade cognitiva dos trabalhadores antes e depois do dia do pagamento do salário, um momento que gerava variação em seus recursos financeiros. No entanto, diferentemente do que se esperava, o estudo não encontrou diferenças significativas na função cognitiva ou na qualidade da tomada de decisão entre os grupos. Embora o grupo com menos dinheiro tenha se comportado como se tivesse um viés presente maior em escolhas sobre recompensas monetárias, essa diferença não foi observada em tarefas

não-monetárias. Nesse sentido, em vez de um déficit cognitivo, os autores sugerem que esse comportamento está mais ligado a restrições de liquidez, ou seja, à necessidade de dinheiro imediato para cobrir despesas. Sendo assim, eles argumentam que os pobres se adaptam racionalmente ao seu ambiente econômico, e suas escolhas são uma resposta pragmática à falta de dinheiro disponível, e não um resultado da redução da capacidade mental (Carvalho; Meier; Wang, 2016).

2.4.2. O Apoio da Neurociência: Os Impactos Fisiológicos da Pobreza

Apesar do que Carvalho, Meier e Wang (2016) encontraram, a vulnerabilidade cognitiva associada a contextos de baixa renda também encontra uma base sólida na neurociência. Estudos mostram que o crescimento em condições de pobreza pode comprometer o desenvolvimento cerebral devido a fatores como estresse crônico, má nutrição e exposição a ambientes adversos (Johnson *et al.*, 2016; Luby *et al.*, 2013).

Nesse sentido, revisões sistemáticas recentes, como a conduzida por Abo Hamza *et al.* (2024), apontam que tais fatores podem estar associados a alterações no funcionamento de três áreas-chave do cérebro: o córtex pré-frontal, responsável pelo planejamento, autocontrole e tomada de decisão; a amígdala, relacionada à regulação emocional; e o hipocampo, associado à formação de memória e ao aprendizado.

De acordo com a síntese apresentada por ele, possíveis alterações no funcionamento do córtex pré-frontal tendem a estar associadas à redução do autocontrole e do controle inibitório, bem como a dificuldades no planejamento de decisões de longo prazo, favorecendo escolhas mais orientadas para necessidades imediatas. Além disso, o artigo aponta que a exposição prolongada ao estresse pode alterar o funcionamento da amígdala, envolvida na regulação emocional, aumentando a reatividade aos estímulos do dia a dia e, com isso, podendo reforçar comportamentos impulsivos. As evidências sugerem ainda que condições associadas a um baixo nível socioeconômico (NSE) podem se relacionar a alterações em processos ligados à aprendizagem e à memória (hipocampo), influenciando a forma como indivíduos lidam, em média, com situações que exigem maior complexidade cognitiva.

O artigo também evidencia que esses eventuais efeitos da pobreza tendem a ser mais relevantes quando a exposição ocorre na infância, fase em que o cérebro ainda está em formação. Nesse período, a maior neuroplasticidade cerebral, isto é, a capacidade do cérebro de se adaptar às experiências e ao ambiente, torna as crianças mais sensíveis às condições em que vivem, de modo que experiências associadas a um baixo NSE podem influenciar de forma mais significativa o desenvolvimento de funções cognitivas e emocionais. Ao mesmo tempo,

essa mesma capacidade de adaptação do cérebro explica por que esses efeitos não devem ser compreendidos como permanentes, mas sim como duradouros e passíveis de modificação diante de mudanças contextuais, intervenções sociais e ambientes mais favoráveis (Abo Hamza *et al.*, 2024).

Sendo assim, do ponto de vista neurobiológico, eventuais alterações no funcionamento do córtex pré-frontal podem tornar o cérebro mais sensível a estímulos imediatos. Em paralelo, do ponto de vista cognitivo, lidar constantemente com recursos limitados exige atenção contínua às demandas urgentes, deixando menos largura de banda disponível para ponderar escolhas de longo prazo. Em face da convergência desses achados, existem fortes indícios de que a sobrecarga cognitiva causada pela escassez, aliada às possíveis alterações neurobiológicas, pode amplificar a propensão de indivíduos de baixa renda a certos vieses, especialmente o viés presente, ou seja, preferência por recompensas imediatas. (Mani *et al.*, 2013; Abo Hamza *et al.*, 2024; Shafir, 2017).

3. METODOLOGIA

O presente estudo se fundamenta em uma Revisão da Literatura com Protocolo Sistemático, metodologia escolhida por possibilitar robustez e a replicabilidade na identificação e seleção das evidências científicas sobre a relação entre pobreza e vieses comportamentais associados à tomada de decisão financeira e consumo.

3.1 Critérios de Elegibilidade

Para garantir que apenas trabalhos pertinentes ao tema fossem considerados foram estabelecidos critérios de inclusão e exclusão, apresentados na Tabela 3 a seguir:

Tabela 3 – Critérios de inclusão e exclusão utilizados na pesquisa

Critérios de Inclusão	Critérios de Exclusão
Estudos que apresentem relação direta entre fatores comportamentais e condições socioeconômicas de baixa renda, mesmo que de forma empírica, teórica ou experimental.	Trabalhos fora da temática central, mesmo que mencionassem termos da <i>string</i> de busca, mas não tratassem de tomada de decisão ou comportamento de consumo no contexto da pobreza.
Artigos científicos, livros, teses e dissertações publicados em bases acadêmicas.	Estudos que tratam de tomada de decisão apenas em termos matemáticos ou computacionais, sem análise comportamental, psicológica ou aplicada ao consumo real.

Publicações em português ou inglês, considerando a relevância de estudos nacionais e internacionais.	Publicações sem texto completo disponível.
Estudos publicados em qualquer período, sem restrição de ano, garantindo que toda a produção relevante seja considerada.	Trabalhos de conclusão de curso (TCCs) de graduação, resumos, editoriais, notícias, <i>preprints</i> ou material não revisado por pares.
	Estudos repetidos entre bases de dados (duplicatas).

Fonte: Elaboração própria (2025)

3.2. Bases de Dados Selecionadas

Para reunir a produção científica, foram utilizadas sete bases de dados, com o objetivo de realizar uma prospecção ampla da literatura, bem como permitir a compreensão de diferentes contextos, incluindo as nuances associadas à realidade brasileira e latino-americana. As bases utilizadas foram: Google Scholar, Lume, SciELO, RedALYC, Scopus, ScienceDirect e Web of Science.

Cada base foi escolhida por suas características específicas. O Google Scholar e o Lume permitem acessar uma grande variedade de documentos acadêmicos, facilitando uma prospecção inicial ampla. A SciELO e a RedALYC concentram estudos relevantes produzidos no Brasil e na América Latina, possibilitando a incorporação de evidências empíricas relacionadas a esses contextos. Já as bases Scopus, ScienceDirect e Web of Science oferecem acesso a pesquisas internacionais, complementando a visão da literatura científica existente.

3.3. *String* de Busca e Filtros

Entende-se por *string* de busca (*search string*) o conjunto estruturado de termos e operadores utilizado para localizar estudos relevantes nas bases de dados, permitindo a padronização e a reprodutibilidade do processo de pesquisa (Petticrew; Roberts, 2006). Nesse sentido, no presente estudo, a busca foi realizada por meio de combinações de descritores em português e inglês, utilizando operadores booleanos (“AND” e “OR”) para organizar e refinar os resultados.

A *string* de busca utilizada em português foi:

(pobreza OR "baixa renda") AND ("viés cognitivo" OR heurísticas OR "racionalidade limitada" OR "erro de julgamento") AND ("tomada de decisão" OR "escolhas financeiras" OR "comportamento de consumo").

Já a string de busca utilizada em inglês foi:
(poverty OR "low income") AND ("cognitive bias" OR heuristics OR "bounded rationality" OR "judgment error") AND ("decision making" OR "financial choices" OR "consumption behavior").

Vale ressaltar que o termo “tomada de decisão” (ou “*decision making*”, em inglês) não foi empregado em todas as bases. Em algumas delas, seu uso retornava um volume excessivamente amplo de estudos, muitos relacionados a decisões genéricas e não pertinentes ao escopo deste estudo. Dessa forma, a exclusão do termo em determinadas bases foi necessária para garantir maior precisão e relevância nos resultados. Adicionalmente, também é importante frisar que cada base apresenta particularidades quanto à aplicação de filtros e critérios de busca, o que torna necessária a apresentação detalhada de todos os procedimentos adotados.

Nesse sentido, a tabela a seguir apresenta todas as bases incluídas na busca, a linguagem utilizada em cada uma delas, em qual delas o termo “tomada de decisão” foi empregado, os filtros temáticos aplicados e o número de resultados obtidos após a implementação desses filtros.

Tabela 4 – Bases de dados utilizadas na revisão e principais critérios de busca

Base	Linguagem	Uso do termo "Tomada de Decisão"	Filtro Temático	Nº de Resultados Iniciais
Google Scholar	Português	Sim	Não foram incluídas citações, apenas patentes.	Foram selecionados os primeiros 30 trabalhos ordenados por relevância.
Lume	Português	Sim	Foram incluídos apenas teses e dissertações.	29
RedALyC	Inglês	Não	Nenhum filtro foi utilizado.	11
SciELO	Português	Sim	Nenhum filtro foi utilizado.	1
ScienceDirect	Inglês	Não	Ciências Sociais, Economia, Econometria e Finanças, Ciências da Decisão, Psicologia e Neurociência.	256
Scopus	Inglês	Sim	Ciências Sociais, Economia, Econometria e Finanças, Ciências da Decisão, Psicologia e Neurociência.	31

Web Of Science	Inglês	Sim	<i>Economics, Development Studies, Psychology (Developmental/Experimental/Multidisciplinary/Social), Public Administration, Social Sciences Interdisciplinary.</i>	19
----------------	--------	-----	--	----

Fonte: Elaboração própria (2025), a partir dos dados disponibilizados pelas bases consultadas

3.4. Organização dos Dados

Após a execução das buscas em cada repositório, os resultados foram armazenados e organizados utilizando o software Zotero, criando pastas preordenadas para cada base. Os dados das bases Scopus, ScienceDirect, SciELO, Web of Science e Google Scholar foram importadas de forma automática via conector do navegador; já para o RedALyC e o Lume, realizou-se a exportação em formato RIS, seguida de importação manual. Em seguida, foi realizado o merge das duplicatas, resultando em um total de 361 artigos.

Posteriormente, para cada base, os dados foram exportados em formato CSV, contendo informações detalhadas sobre os artigos, como autor, título, ano de publicação, periódico, DOI e resumo. Em seguida, utilizando o RStudio, essas informações foram organizadas em planilhas padronizadas no formato XLSX. Por fim, todas as planilhas foram consolidadas em um único arquivo, com o objetivo de facilitar a visualização de títulos e resumos e, assim, permitir a realização do primeiro filtro de seleção.

3.5. Processo de Triagem dos Trabalhos

Após a padronização e organização dos dados, foram realizados três processos de triagem dos artigos de acordo com os critérios de elegibilidade previamente estabelecidos.

1. Leitura de títulos e resumos: Inicialmente, todos os trabalhos foram avaliados a partir da leitura de títulos e resumos, sendo categorizados em três grupos:
 - Entram: artigos que a priori atendem aos critérios de inclusão;
 - Não entram: artigos que não atendem aos critérios de elegibilidade;
 - Talvez: artigos cujo enquadramento não pôde ser definido apenas pelo título e resumo.

Nessa etapa, os resultados foram:

Tabela 5 – Resultado da Primeira Etapa de Triagem dos Artigos

NÃO ENTRAM	ENTRAM	TALVEZ
317	30	14

Fonte: Elaboração própria (2025)

2. Leitura inicial dos trabalhos “Talvez” com auxílio do Gemini: Para agilizar a seleção final, os artigos classificados como “Talvez” foram avaliados por meio do Gemini, uma ferramenta que permite uma leitura inicial mais rápida do conteúdo. Apesar do uso dessa ferramenta, todas as informações relevantes foram analisadas e apuradas com muito cuidado. Dessa etapa, apenas 4 artigos foram incluídos para a última fase da triagem.
3. Os artigos que passaram pela triagem inicial e pela avaliação com o Gemini foram analisados de forma mais detalhada, considerando autor, ano, base, objetivo, método e resultados. Além disso, foi realizada a leitura completa de todos os trabalhos classificados como “Entram” e, ao identificar alguns que não se enquadravam totalmente nos critérios de elegibilidade, esses artigos foram removidos da seleção final. Ao término desse processo, a configuração final ficou:

Tabela 6 – Resultado da Etapa Final de Triagem

NÃO ENTRAM	ENTRAM
343	18

Fonte: Elaboração própria (2025)

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Esta seção reúne os resultados dos 18 estudos que investigam a relação entre pobreza, escassez e tomada de decisão, apresentando a análise dos dados e a respectiva discussão teórica como uma subseção integrada aos achados. Para não sobrecarregar o texto, a descrição completa dos trabalhos (incluindo autores, métodos, objetivos e achados centrais) está reunida no Apêndice A. Além disso, para tornar a leitura mais clara, os resultados foram organizados em cinco eixos temáticos: (i) esgotamento mental e visão de túnel; (ii) restrição financeira e racionalidade preservada; (iii) consumo, status e decisões sob desigualdade; (iv) adaptação e fatores emocionais; e (v) intervenções voltadas à mitigação de vieses comportamentais.

4.1 Esgotamento Mental e Visão de Túnel

Autores como Silva *et al.* (2018) e Fonseca (2022) argumentam que o esforço contínuo para gerenciar decisões de sobrevivência exaure a capacidade deliberativa do indivíduo, forçando uma dependência de respostas intuitivas e automáticas (uso do Sistema 1). Esse fenômeno potencializa a chamada visão de túnel, onde o foco excessivo nas urgências do presente impede o planejamento de longo prazo e perpetua o ciclo da privação.

A evidência empírica desse desgaste mental é exemplificada pelo estudo de Adams *et*

al. (2022) no Malawi. Por meio de entrevistas gravadas em vídeo, os pesquisadores mapearam as jornadas de busca por água, identificando que as mulheres enfrentam, em média, 6,3 riscos ou desafios ambientais por minuto de caminhada. Para garantir o abastecimento diário, elas precisam planejar rotas, escolher pontos de coleta com base nas tarifas e estimar o tamanho das filas, que podem ultrapassar uma hora. Nas entrevistas, as mulheres relataram estar habituadas a essa rotina e que simplesmente precisavam ser fortes. Diante disso, os autores argumentam que a necessidade constante de tomar decisões e gerenciar trade-offs impõe um fardo invisível que consome a energia mental e o tempo disponíveis para outras atividades. Assim, o esforço exigido apenas para sobreviver ao dia a dia esgota os recursos cognitivos necessários para romper a barreira da escassez, reforçando o ciclo vicioso da pobreza (Adams *et al.*, 2022).

No cenário brasileiro, Fonseca (2021) corrobora as teses de Adams *et al.* (2022) e Silva *et al.* (2018) ao demonstrar como a precariedade infraestrutural pode moldar a cognição e o processo decisório dos agentes. Em um estudo com 78 famílias no norte do Tocantins, o autor descreve um cenário onde 83,4% das residências não possuem água encanada e 91,7% das comunidades não contam com escolas rurais. Além disso, essa ausência de serviços básicos se articula a uma vulnerabilidade econômica dos entrevistados, na qual 41,1% deles recebem até um salário-mínimo, enquanto 21,8% situam-se na linha da pobreza e 5,1% sobrevivem na extrema pobreza, com renda per capita de até R\$ 85,00.

De acordo com Fonseca (2021), esse contexto de privação reduz o horizonte de possibilidades e força a mente dos indivíduos a operar sob molduras estreitas (*narrow frames*), nas quais o “amanhã” aparece como uma dimensão distante demais para orientar decisões concretas. Esse movimento fica evidente nos dados do estudo, que registrou que 75,3% dos entrevistados preferem receber um recurso financeiro de forma imediata, índice que sobe para 79,2% em horizontes de tempo maiores (entre seis e sete meses). O autor associa esse comportamento, bem como a baixa adesão ao sistema bancário registrada na amostra, a uma redução na capacidade de aspirar e de planejar o futuro. De acordo com o estudo, essa dinâmica é descrita como uma resposta adaptativa às incertezas do ambiente de privação, onde a necessidade física imediata sobrepõe-se ao valor de recursos futuros (Fonseca, 2021). Essa interpretação encontra respaldo na análise de Chakravarti (2006), que apresenta o efeito da privação em termos psicológicos: a pobreza não afeta apenas o orçamento, mas funciona como uma lente interna que altera a percepção de oportunidades e a interpretação do mundo. Segundo o autor, a exposição prolongada à pobreza tende a gerar um “tecido cicatricial psicológico” (*psychological scar tissue*), uma marca invisível que pode

continuar a influenciar a tomada de decisão e o consumo mesmo após melhora na situação financeira. Esse fenômeno está associado à redução da “capacidade de aspirar”, ou seja, à habilidade de equilibrar necessidades imediatas e metas de longo prazo. Assim, mesmo utilizando conceitos distintos, Fonseca e Chakravarti convergem ao mostrar que a escassez extrema concentra o foco do indivíduo no presente imediato, limitando seu planejamento e aspirações futuras (Chakravarti, 2006).

Somando-se a esses desafios geográficos e sociais, estressores ambientais invisíveis também atuam como componentes desse fardo cognitivo. Chen *et al.* (2022) analisaram mais de 531 mil pedidos de empréstimo em 309 cidades da China, utilizando a poluição do ar como choque exógeno para medir os efeitos sobre as decisões de crédito. Os resultados mostraram que o aumento da poluição eleva a demanda por crédito (elasticidade de 0,013) e intensifica o consumo impulsivo, com um efeito dez vezes maior do que a necessidade de gastos médicos (coeficientes de 3.490 vs. 0.347). O estudo ainda demonstra que a vulnerabilidade se concentra entre indivíduos de baixa renda e baixa escolaridade, que, por não terem recursos para proteção (como purificadores de ar), tornam-se mais suscetíveis a decisões imediatistas induzidas pelo próprio ambiente.

Tabela 7 – Síntese: Esgotamento Mental e Visão de Túnel

Principais achados	Referência
Sobrecarga Cognitiva (Teórico): O esforço contínuo para lidar com decisões de sobrevivência pode exaurir a capacidade deliberativa do indivíduo, levando à predominância de respostas intuitivas e automáticas (Sistema 1). Esse processo intensifica a chamada visão de túnel e pode perpetuar o ciclo da privação.	Silva <i>et al.</i> (2018) e Fonseca (2022)
Fardo Invisível e Stress (Empírico - Malawi): A incerteza hídrica e a necessidade de gerenciar riscos diários geram estresse crônico, esgotando a capacidade mental e reforçando o ciclo de privação.	Adams <i>et al.</i> (2022)
Visão de Túnel e Baixa Aspiração (Empírico - Tocantins): A privação estreita o horizonte de decisão, fazendo com que o futuro tenha menor peso nas escolhas. Como resultado, a maioria dos indivíduos prefere recursos imediatos (75,3% no curto prazo e 79,2% no longo prazo), o que dificulta o planejamento de longo prazo.	Fonseca (2021)
Cicatrizes Psicológicas (Teórico): A pobreza pode atuar como uma lente psicológica que molda a percepção de oportunidades. A exposição prolongada tende a deixar marcas duradouras (“tecido cicatricial psicológico”), que podem reduzir a capacidade de aspirar e levar a maior foco no presente, mesmo após alguma melhora financeira.	Chakravarti (2006)
Fatores Ambientais (Empírico - China): A poluição do ar aumenta a demanda por crédito (um aumento de 1% na poluição eleva os empréstimos em 0,013%) e o consumo impulsivo, com efeito dez vezes maior que gastos médicos (3.490 vs. 0,347). O impacto é mais forte entre indivíduos de baixa renda e escolaridade.	Chen <i>et al.</i> (2022)

Fonte: Elaboração própria (2025)

4.2 Restrição Financeira e Racionalidade Preservada

Em contrapartida à interpretação de Fonseca (2021), que atribui o imediatismo à tributação cognitiva, o estudo de Carvalho, Meier e Wang (2016) oferece uma perspectiva distinta sobre a natureza desse comportamento. Ao compararem trabalhadores nos EUA pouco antes ou logo após o dia do pagamento, os pesquisadores verificaram que o viés do presente ocorria apenas em decisões monetárias: o grupo sob escassez (antes de receberem o pagamento) solicitou US\$ 10,60 a mais para adiar o recebimento de um cheque, mas teve a mesma paciência que os outros em tarefas de esforço físico. Além disso, o desempenho em testes de inteligência e controle inibitório (*Stroop* e *Flanker*) foi quase idêntico entre os grupos. Assim, os autores concluíram que o imediatismo decorre apenas da necessidade por dinheiro e não de uma falha mental provocada pela pobreza (Carvalho; Meier; Wang, 2016).

Nessa mesma linha de racionalidade preservada, Berg (2013) utilizou dados de 36.208 famílias sul-africanas para testar se o comportamento do pobre é míope (não planejador) ou racional. Ao analisar a chegada previsível de pensões (aumento de renda) e o término de auxílios-criança (diminuição de renda), o estudo observou que, embora o consumo "salte" quando a renda aumenta, o consumo não diminui com a perda da renda: ele se mantém, como se o impacto já tivesse sido previamente antecipado. Para o autor, isso afasta a ideia de miopia e revela que o agente planeja, mas encontra limites para suavizar o consumo porque não tem acesso ao crédito.

Tabela 8 – Síntese: restrição financeira e racionalidade preservada

Principais achados	Referência
Racionalidade sob Restrição de Liquidez (EUA): O viés do presente aparece apenas em decisões monetárias. Trabalhadores antes do pagamento exigiram US\$ 10,60 a mais para adiar um cheque, mas não diferiram em tarefas físicas nem em testes cognitivos (Stroop e Flanker), sugerindo que o imediatismo está ligado à escassez financeira imediata, e não a falhas cognitivas.	Carvalho, Meier e Wang (2016)
Planejamento Preservado (África do Sul): Analisa variações previsíveis de renda e encontra evidências contra a miopia. O consumo aumenta com a chegada da pensão, mas não cai com a perda do auxílio, sugerindo antecipação e planejamento, mas não consegue suavizar o consumo por falta de acesso ao crédito.	Berg (2013)

Fonte: Elaboração própria (2025)

4.3 Consumo, Status e Decisões Sob Desigualdade

No que diz respeito ao comportamento de consumo sob condições de restrição, Di e Su (2024), ao analisarem dados de financiamento automotivo nos Estados Unidos entre 2015 e 2019, identificaram que consumidores com baixo score de crédito, caracterizados no estudo

como pessoas de baixa renda, respondem por 30% das aquisições de veículos novos com valores acima de 35 mil dólares. No estudo, esse padrão é associado à necessidade de sinalizar status e imitar vizinhos mais ricos (*keep up with the Joneses*), especialmente em áreas de baixa renda ou alta desigualdade, onde o carro funciona como símbolo de sucesso econômico. No entanto, os autores associam essa busca por reconhecimento social a um ônus financeiro, visto que o aumento do valor financiado para acessar esses itens de prestígio está diretamente associado a um crescimento de 2,8 pontos percentuais na inadimplência no período analisado. Além disso, o estudo quantificou que, ao assumir uma dívida inicial duas vezes maior para adquirir essas versões de luxo, o risco de o veículo ser retomado pelo banco sobe 0,37 pontos percentuais. Embora esse número possa parecer reduzido isoladamente, ele representa um salto de 28% sobre a taxa média de retomada do grupo de baixa renda (Di; Su, 2024).

Essa busca por símbolos de status é explicada por Shavitt, Jiang e Cho (2016) como uma estratégia da classe trabalhadora para recuperar o sentimento de controle e autoconfiança quando se sentem em desvantagem social. Os autores propõem que essas pessoas são pensadores híbridos, pois precisam navegar entre sua identidade comunitária (interdependente) e as exigências de independência da cultura dominante. Segundo a pesquisa, esse esforço contínuo para monitorar e ajustar o próprio comportamento ao ambiente, processo conhecido como *frame-switching*, gera uma sobrecarga mental e esgota o autocontrole, podendo deixar o trabalhador mais vulnerável a propagandas que apelam para a emoção e para o cenário ao redor. Por fim, o trabalho descreve que indivíduos sob restrição financeira tendem a preferir objetos duráveis em vez de experiências, pois buscam uma utilidade que permaneça por muito tempo e compense o risco de gastar um dinheiro que é limitado (Shavitt; Jiang; Cho, 2016).

No plano da racionalidade decisória, Arcidiacono (2011) investigou como esses processos ocorrem na prática em um estudo com 258 consumidores na Itália. Os resultados indicaram que o viés de enquadramento (*framing*)³ é um dos erros mais comuns: 66,3% dos respondentes escolheram uma oferta apenas pela presença da palavra "desconto", embora apenas 23% tenham percebido que o preço final era idêntico ao de outras opções. Os dados revelam também uma relação direta entre a condição social e esses erros, mostrando que indivíduos de baixo status social (trabalhadores não qualificados) possuem uma probabilidade significativamente maior de cair nessas armadilhas de marketing ($\beta = 1,083$), enquanto níveis mais altos de renda tendem a reduzir a suscetibilidade a esse erro ($\beta = -1,045$). Além disso, o

³ Erro sistemático onde a forma como a informação é apresentada (como o uso da palavra "desconto") influencia a decisão mais do que os fatos objetivos.

perfil de baixa escolaridade e renda média-baixa demonstrou uma postura mais conservadora, com 24,8% da amostra apresentando o viés do status quo. Essa tendência foi confirmada por coeficientes positivos e significantes tanto para o baixo nível educacional ($\beta = 1,290$) quanto para a renda na faixa de 631 a 932 euros ($\beta = 1,033$). Curiosamente, o estudo apontou que consumidores com menor nível educacional foram mais decididos e menos propensos a adiar a compra diante de muitas opções ($\beta = -1,980$) do que a classe média (Arcidiacono, 2011).

Tabela 9 – Síntese: consumo, status e decisões sob desigualdade

Principais achados	Referência
Consumo de Status (Empírico - EUA): Consumidores de baixo score de crédito (associado a um menor nível de renda) respondem por 30% das compras de veículos de luxo (acima de US\$ 35 mil). O padrão é associado à sinalização de status, mas implica maior risco financeiro: o aumento do valor financiado eleva a inadimplência em 2,8 p.p. e dobra da dívida inicial aumenta em 0,37 p.p. o risco de retomada do veículo (28% acima da média do grupo).	Di e Su (2024)
Consumo Compensatório (Teórico): A classe trabalhadora usa símbolos de status para recuperar o senso de controle e autoestima. Preferem bens duráveis a experiências para minimizar riscos e sofrem sobrecarga por serem "pensadores híbridos".	Shavitt, Jiang e Cho (2016)
Vulnerabilidade a Vieses (Empírico - Itália): Indivíduos de menor renda ($\beta = 1,083$) e escolaridade são mais suscetíveis a armadilhas de marketing, como o Viés de Enquadramento (66,3% escolheram uma oferta apenas pelo termo "desconto", embora só 23% tenham percebido preços finais idênticos.) e o Viés do Status Quo (24,8% da amostra).	Arcidiacono (2011)

Fonte: Elaboração própria (2025)

4.4 Adaptação e Fatores Emocionais

No que diz respeito à percepção de realidade, o estudo de Vinas *et al.* (2023) indicou que indivíduos sob escassez apresentam uma menor ilusão de causalidade (crença em relações de causa e efeito inexistentes) em comparação a indivíduos em situação de abundância. Estatisticamente, o grupo com recursos limitados demonstrou maior precisão ao agir com mais cautela e administrar menos o recurso disponível, comportamento validado pelo teste de significância ($p\text{-valor} = 0,009$). Quanto à valoração do orçamento disponível, os participantes em condições de escassez atribuíram um valor significativamente maior aos recursos (média de 55,6) quando comparados ao grupo de abundância (média de 43,0). Os resultados sugerem ainda que a experiência de escassez gera um aprendizado que persiste mesmo após uma melhora na condição financeira: indivíduos que enriqueceram mantiveram a cautela decisória, enquanto aqueles que passaram da riqueza para a escassez adaptaram-se imediatamente à nova restrição, tornando-se mais criteriosos (Vinas *et al.*, 2023).

No cenário brasileiro, Carvalho (2022) analisou como falta de renda durante a pandemia influenciou o comportamento financeiro das pessoas. Os resultados evidenciaram

que a falta de recursos empurra o indivíduo para uma atitude favorável ao endividamento ($\beta = 0,125$). Essa inclinação ao crédito, por sua vez, gera um impacto negativo no bem-estar financeiro, tanto no presente ($\beta = -0,490$) quanto no futuro ($\beta = -0,380$). Entretanto, o estudo revelou que o estado emocional funciona como um moderador: pessoas que mantêm o otimismo e a determinação (afeto positivo) conseguem ser mais econômicas ($\beta = 0,208$) e resistem melhor aos impulsos de compra ($\beta = -0,211$), mesmo sob pressão da escassez.

Tabela 10 – Síntese: adaptação e fatores emocionais

Principais achados	Referência
Cautela e Ilusão de Causalidade (Experimental): A escassez reduz vieses como a "Ilusão de Causalidade". A falta de recursos força o indivíduo a ser mais criterioso/racional no uso, gerando um hábito de cautela que persiste mesmo após mudanças na condição financeira.	Vinas <i>et al.</i> (2023)
Otimismo como Moderador (Empírico - Brasil): Embora a escassez de renda impulsione atitudes favoráveis ao endividamento ($\beta = 0,125$), o Afeto Positivo (otimismo/determinação) modera esse efeito, ajudando o indivíduo a ser mais econômico ($\beta = 0,125$) e resistir a compras impulsivas ($\beta = -0,211$).	Fonseca (2022)

Fonte: Elaboração própria (2025)

4.5 Intervenções Voltadas à Mitigação de Vieses

No campo das políticas públicas brasileiras, Cruz e Pessali (2011) analisaram o desenho do Programa Bolsa Família (PBF) sob a ótica da racionalidade limitada, argumentando que a transferência de renda por si só é uma condição necessária, mas não suficiente, para a superação da pobreza. Segundo os autores isso acontece porque a escassez severa impõe uma "miopia intertemporal", na qual os beneficiários priorizam excessivamente o curto prazo em detrimento de escolhas com maiores retornos futuros, como educação e saúde. Para enfrentar essa distorção decisória, o estudo identifica que o PBF opera através do paternalismo libertário, uma estratégia que utiliza o desenho das instituições (arquitetura de escolha) para influenciar as decisões dos indivíduos em direção ao seu próprio bem (através das condicionalidades de frequência escolar e vacinação), sem, contudo, remover a liberdade de escolha sobre como gastar o recurso. Em termos de eficácia, os resultados indicados pelos autores mostram que o PBF teve sucesso no alívio imediato (conjuntural) da miséria, contribuindo com 10% a 21% da redução da desigualdade no Brasil até meados de 2006. Contudo, os pesquisadores alertam que essa miopia, quando somada ao desenho da política, pode induzir à armadilha da pobreza, criando um equilíbrio estático no qual o beneficiário se acomoda ao nível mínimo de subsistência e passa a perceber o custo marginal de sair do programa como superior ao benefício esperado de um trabalho informal ou pouco qualificado (Cruz; Pessali, 2011)

Dando continuidade às estratégias aplicáveis ao cenário de baixa renda, Silva e Vils (2024) realizaram um ensaio teórico para identificar intervenções comportamentais eficazes na promoção de hábitos de poupança. Os autores destacaram a eficácia do programa *Save More Tomorrow*, implementado em uma empresa nos Estados Unidos, que utiliza o compromisso antecipado para contornar o viés do presente. Nele, o funcionário autoriza, hoje, que parte de seus futuros aumentos salariais seja poupada automaticamente. Segundo o estudo, esse modelo evita uma redução perceptível no salário líquido atual, o que mitiga a aversão à perda. Nesse contexto, os resultados analisados pelos autores indicam que essa abordagem alcançou uma adesão de 78% dos funcionários, elevando as taxas médias de poupança de 3,5% para 13,6% em um período de 40 meses.

Além do compromisso antecipado, Silva e Vils (2024) destacaram que lembretes simples podem ser decisivos para quem possui baixa reserva financeira. Os autores citam um estudo realizado com mais de 124 mil clientes bancários na Europa, caracterizados por baixos níveis de poupança, no qual o envio de mensagens direcionadas (*nudges*) incentivou o hábito de poupar, resultando em uma economia média de 67 euros a mais do que o registrado no grupo que não recebeu os avisos. Na mesma linha, a pesquisa indicou que o design dos aplicativos financeiros também influencia o acúmulo de capital, tendo em vista que, em um experimento, interfaces baseadas no efeito dotação (que apresentam a meta de poupança como algo que o usuário já “possui” e pode perder caso não poupe) elevaram a taxa de sucesso no cumprimento das metas para 68% dos participantes, desempenho significativamente superior aos 45% observados com interfaces tradicionais.

Dando continuidade à análise de intervenções comportamentais, Zhou *et al.* (2025) realizaram um experimento que simulava o ciclo de vida financeiro dos indivíduos ao longo de 20 períodos. No estudo, os participantes enfrentavam o desafio de utilizar o crédito em momentos de baixa renda para suavizar consumo, pagando as dívidas quando a renda aumentava futuramente. Os resultados revelaram que, sem intervenção, os indivíduos tendem a se desviar do consumo ideal, mas que duas estratégias foram eficazes em corrigir esse comportamento. A primeira foi o consumo padrão, no qual o sistema sugeria na tela o valor ideal a ser gasto, reduzindo o esforço de cálculo do usuário. A segunda foi o aprendizado por casos, em que o participante observava exemplos de sucesso e fracasso de outras pessoas. Essas intervenções reduziram o erro de planejamento em 20,46% (uma redução de 56,43% em relação à média do grupo controle) e 10,88%, respectivamente. Qualitativamente, o estudo comprovou que essas intervenções operam por dois mecanismos: mecanismo cognitivo, que auxilia na superação da miopia ao fornecer uma resposta pronta para quem possui dificuldade

em projetar o futuro, e pelo mecanismo afetivo, que contribui para reduzir o bloqueio emocional associado ao endividamento, já que ao observar o sucesso alheio ou receber uma sugestão do sistema, o participante demonstrou maior confiança para utilizar o crédito de forma racional.

Em contrapartida, a simples oferta de conselhos teóricos ou informações técnicas sobre políticas fiscais futuras não alterou o comportamento final. Embora os conselhos tenham ajudado a reduzir a miopia no campo mental, eles foram insuficientes para vencer as barreiras emocionais. Já as informações técnicas chegaram a ser prejudiciais em alguns casos, pois aumentaram a percepção de incerteza e induziram uma poupança excessiva por precaução, afastando os indivíduos do equilíbrio financeiro ideal (Zhou *et al.*, 2025).

Além de Zhou *et al.* (2025), Miller e Rholes (2023) também investigaram o equilíbrio entre poupança e empréstimos para suavizar consumo, porém de forma empírica. Eles conduziram um experimento de laboratório com 144 estudantes para comparar o desempenho de indivíduos e duplas em problemas complexos de poupança e endividamento. Os participantes foram divididos em três grupos: decisões solitárias, decisões em duplas com canal de negociação e um grupo de controle individual orientado a registrar a lógica de suas escolhas em um diário (*Ledger*). Os resultados revelaram que as decisões conjuntas superaram significativamente as individuais, resultando em ganhos cerca de 23% maiores para as duplas. Segundo os autores, essa superioridade não decorre apenas da reflexão sobre o problema, visto que o grupo que utilizou o diário não apresentou melhora estatística, mas sim do processo de negociação social.

O estudo também conclui que a interação entre parceiros ajudou a corrigir vieses de decisão, reduzindo pela metade a tendência de reagir demais à renda imediata, em comparação a quem decidia sozinho. De acordo com os pesquisadores, esse efeito ocorreu porque o processo de barganha entre as duplas equilibrava preferências individuais e evitava decisões extremas, como gastar demais ou economizar em excesso. Adicionalmente, os dados revelaram que participantes que utilizaram o crédito de forma estratégica obtiveram resultados superiores àqueles que manifestaram aversão total ao endividamento (Miller; Rholes, 2023).

Por fim, em uma perspectiva voltada ao desenvolvimento sob condições de vulnerabilidade, Lo *et al.* (2021) realizaram um estudo com 118 crianças (média de 10,2 anos) para testar se intervenções ajudariam a fortalecer o autocontrole e a reduzir o viés do presente. Para isso, utilizaram jogos em tablets focados em atenção e concentração, além de sessões de

*biofeedback*⁴ para ajudar no controle do estresse. Além disso, os pesquisadores incentivaram as crianças a criar “filmes mentais” do futuro, descrevendo planos e situações com bastante detalhe, para que o futuro parecesse mais concreto e importante nas decisões do presente. Os resultados revelaram que, de forma geral, as intervenções tiveram efeitos modestos e, em sua maioria, sem atingir significância estatística. Apesar disso, no que tange aos achados positivos, a melhora mais expressiva ocorreu na regulação emocional, com uma redução significativa nos episódios de desregulação da raiva relatados pelas crianças ($d^5=-0,65$; $p=0,002$). Adicionalmente, o treinamento de pensamento futuro permitiu que os participantes descrevessem planos por vir com muito mais detalhes episódicos ($d = 0,45$; $p = 0,02$).

Contudo, os pesquisadores observaram que embora as crianças tenham aprendido a descrever o futuro de forma mais vívida, esse progresso não se traduziu em mudanças práticas, como a capacidade de abrir mão de um prêmio imediato para esperar por uma recompensa maior depois. De forma semelhante, os treinos focados em funções executivas (memória) e controle de impulsos quase não apresentaram efeitos no comportamento real, com variações entre 0,02 e 0,19.

Os autores sugerem que essa baixa efetividade pode estar ligada ao fato de as crianças já terem entre 9 e 12 anos, fase em que certas estruturas mentais estão mais consolidadas, mas principalmente ao fato de os treinos serem abstratos e fora de contexto (Lo *et al.*, 2021).

Tabela 11 – Síntese: intervenções voltadas à mitigação de vieses

Principais achados	Referência
Paternalismo Libertário (Teórico - Políticas Públicas): A transferência de renda deve ser aliada à arquitetura de escolha (condicionalidades de saúde/educação) para corrigir a miopia intertemporal sem retirar a liberdade; contudo, quando combinada a essa miopia, o desenho da política pode induzir à armadilha da pobreza.	Cruz e Pessali (2011)
Automatização e Nudges (Teórico): Estratégias como o "Save More Tomorrow" (poupar aumentos futuros automaticamente) e <i>nudges</i> /lembretes simples reduzem o esforço cognitivo no ato de poupar, o que atenua o viés de aversão à perda.	Silva e Vils (2024)
Suporte à Decisão (Experimental - China): Em um experimento que simula o ciclo de vida financeiro, os indivíduos tenderam a se desviar do consumo ideal sem apoio decisório. Intervenções baseadas em consumo padrão (sugestão automática do gasto ideal) e aprendizado por casos (exemplos de sucesso e fracasso) reduziram erros de planejamento ao facilitar decisões sob escassez, atuando por mecanismos cognitivos (redução da miopia) e afetivos (menor bloqueio emocional ao uso do crédito). Em contraste, conselhos teóricos e informações técnicas isoladas não alteraram (e em alguns casos prejudicaram)	Zhou <i>et al.</i> (2025)

⁴ Um recurso que funciona como um “espelho digital” das reações do corpo: com sensores nos dedos, a criança via na tela como o coração e a pele reagiam ao estresse e, a partir disso, aprendia a usar a respiração para se acalmar de forma intencional.

⁵ O valor d (Cohen's d) mede o tamanho do efeito, indicando a magnitude da diferença entre os grupos. Segundo a escala adotada por Lo *et al.* (2021), valores em torno de indicam um efeito pequeno, um efeito médio e um efeito grande.

o comportamento financeiro.	
Decisão Conjunta (Experimental - EUA): O estudo revelou que decisões em pares superam decisões individuais em 23% em escolhas ao longo do ciclo de vida financeiro. A interação social atua como mecanismo de filtragem de impulsos e correção de vieses individuais.	Miller e Rholes (2023)
Limites da Intervenção (Experimental- EUA): Estudo realizado com crianças de baixa renda, com média de idade em torno de 10 anos, para testar se intervenções ajudariam a fortalecer o autocontrole e a reduzir o viés do presente. A intervenção contou com jogos em tablets focados em atenção e concentração, além de sessões de <i>biofeedback</i> . Além disso, criaram situações para que as crianças descrevessem o futuro. Os resultados indicam que os efeitos foram modestos e a maioria insignificantes estatisticamente. Apesar de melhora regulação emocional, o viés do imediatismo ainda foi evidenciado.	Lo <i>et al.</i> (2021)

Fonte: Elaboração própria (2025)

4.6. Discussão

A análise conjunta dos resultados revela que o comportamento econômico em contextos de pobreza não deve ser lido como uma sucessão de erros aleatórios, mas como um campo de batalha entre a sobrecarga mental e a sobrevivência estratégica.

A literatura diverge fundamentalmente entre a tributação cognitiva, defendida por Mullainathan e Shafir (2013), Mani *et al.* (2013) e reforçada no Brasil por Silva *et al.* (2018) e Fonseca (2022), e a racionalidade sob restrição, sustentada por Carvalho, Meier e Wang (2016) e Berg (2013). Enquanto os primeiros argumentam que a escassez taxa a largura de banda mental, forçando o indivíduo a um estado de tunelamento que impede o planejamento de longo prazo, os segundos demonstram que o imediatismo é uma resposta pragmática à falta de liquidez e crédito.

Adicionalmente, Shavitt, Jiang e Cho (2016) oferecem uma perspectiva complementar ao pontuar que o esgotamento cognitivo decorre também da necessidade de os indivíduos serem "pensadores híbridos", navegando entre sua identidade comunitária e as exigências da cultura dominante. Ou seja, parte do estresse mental da classe trabalhadora não é apenas resultado da escassez de recursos em si, mas da tensão social e da necessidade de adaptar continuamente o comportamento para pertencer ao meio.

Essa necessidade de inclusão e validação, muitas vezes rotulada como irracional, ganha uma nova camada de significado quando analisada sob a ótica da desigualdade. O desejo por veículos de luxo entre consumidores de baixa renda, identificado por Di e Su (2024), por exemplo, não representa apenas uma decisão de consumo incompatível com sua realidade econômica, que eleva a inadimplência em 2,8 p.p., mas sim um consumo compensatório, uma tentativa estratégica de resgatar a autoconfiança e o sentimento de controle em um ambiente que constantemente sinaliza desvantagem social (Shavitt; Jiang;

Cho, 2016). Nesse sentido, o gasto pode não ser movido apenas pela utilidade que o bem ou serviço pode proporcionar, mas pela emoção e pela necessidade de pertencimento.

Essa busca por validação emocional, contudo, coloca o indivíduo em uma posição de extrema vulnerabilidade diante das armadilhas de marketing mapeadas por Arcidiacono (2011). O maior risco reside no fato de que tal comportamento pode ser reflexo direto da redução da largura de banda mental desses indivíduos, tendo em vista que com a energia cognitiva já comprometida pela gestão das urgências da escassez, resta pouco recurso disponível para detectar pegadinhas comerciais ou resistir ao viés de enquadramento. Assim, a sedução por palavras como “desconto” se torna quase inevitável para uma mente exaurida, dificultando qualquer movimento para fora desse ciclo.

Essa persistência de padrões mentais moldados pela escassez é um ponto em que os achados de Vinas *et al.* (2023) se conectam à construção teórica do "tecido cicatricial psicológico" proposta por Chakravarti (2006). Segundo o autor, a pobreza extrema gera impactos mentais duradouros que continuam a inibir a capacidade e a experiência de consumo mesmo após a recuperação das perdas materiais. O estudo de Vinas *et al.* (2023) oferece suporte empírico a essa tese ao demonstrar que indivíduos que migram da escassez para a riqueza mantêm um padrão de uso de recursos mais cauteloso do que aqueles que sempre foram abastados, evidenciando que a história econômica prévia molda o comportamento atual.

Entretanto, apesar dessa convergência, as interpretações divergem. Chakravarti (2006) entende esse “tecido cicatricial” como uma limitação: a marca da privação reduziria a capacidade de aspirar, de projetar o futuro e de experimentar o consumo de forma plena. Já Vinas *et al.* (2023) sugerem um caminho alternativo, interpretando essa marca como um aprendizado estratégico, em que a cautela atuaria como proteção contra a volatilidade financeira. Nesse sentido, segundo os autores, a permanência desse padrão mental pode atenuar vieses cognitivos, favorecendo avaliações mais realistas da eficácia das próprias ações no ambiente.

Seja como limitação, seja como estratégia, o ponto comum entre essas interpretações é que a escassez deixa marcas que alcançam a forma de pensar o futuro. Isso se conecta diretamente ao que Fonseca (2021) e o próprio Chakravarti (2006) chamam de baixa capacidade de aspiração, visível nos relatos de Adams *et al.* (2022) no Malawi. As mulheres afirmam estar “acostumadas” a enfrentar riscos constantes e dizem que “precisavam apenas ser fortes” para seguir o dia. Essa fala mostra como a escassez pode se tornar algo normalizado, limitando a ação dos indivíduos, não porque falte ambição, mas porque sobreviver ao presente exige toda a energia mental disponível. Nessas condições, pensar no

futuro deixa de ser uma escolha e passa a ser um esforço difícil de sustentar. Ou seja, a baixa capacidade de aspiração não deve ser vista como uma característica intrínseca ao indivíduo, mas como uma consequência direta da escassez de recursos mentais.

Essa dinâmica ajuda a explicar por que intervenções como as de Lo *et al.* (2021) encontram barreiras para transformar o comportamento real. O fato de as crianças conseguirem descrever melhor o futuro, mas não mudarem suas escolhas imediatas, sugere que o "saber planejar" não é suficiente se o ambiente continua a exigir respostas urgentes.

Nesse sentido, essa lacuna entre o "saber planejar" e o agir encontra um fundamento neurocientífico no trabalho de Abo Hamza *et al.* (2024), que aponta que o contexto da pobreza pode alterar o equilíbrio entre estruturas neurais ligadas ao controle inibitório e planejamento (como o córtex pré-frontal) e à reatividade emocional (como a amígdala), dificultando que o conhecimento sobre o futuro se traduza na prática.

Por outro lado, a neuroplasticidade apontada por Abo Hamza *et al.* (2024) ajuda a explicar o sucesso da intervenção de Lo *et al.* (2021) voltada ao controle do estresse. A diminuição da tensão nas crianças pode indicar uma recuperação parcial da função reguladora do córtex pré-frontal, permitindo uma melhor modulação da reatividade da amígdala. Isso reforça a ideia de que a mente não está permanentemente "danificada" pela escassez, mas sim adaptada a ela; uma vez que o sinal de alerta ambiental é atenuado, a neuroplasticidade permite que o indivíduo recupere o acesso às habilidades de planejamento que já possuía, mas que estavam sufocadas pela urgência.

Essa visão de futuro também é mediada pelo otimismo, que atua de forma ambivalente nas decisões econômicas. Se, por um lado, o excesso de otimismo pode ser um viés perigoso que leva à subestimação de riscos e ao endividamento (Exler *et al.*, 2023), por outro, ele surge como um recurso de proteção emocional. Como demonstra Carvalho (2022) no contexto brasileiro, o afeto positivo funciona como um moderador da escassez: indivíduos que mantêm a determinação conseguem resistir melhor aos impulsos de compra e ser mais econômicos.

Essa diferença sugere que o otimismo não é um fenômeno uniforme, mas um mecanismo que muda de efeito conforme o uso que o indivíduo faz dele. Quando sustenta decisões baseadas na expectativa de que "as coisas vão melhorar sozinhas", o otimismo favorece escolhas arriscadas e aproxima o comportamento descrito por Exler *et al.* (2023). Quando atua como suporte emocional para manter o foco e lidar com a pressão cotidiana, ele se aproxima dos resultados identificados por Carvalho (2022), ajudando a preservar o bem-estar financeiro.

Dessa forma, entendendo que o planejamento exige um alívio da pressão ambiental

para florescer, a análise conjunta das estratégias de intervenção revela que o sucesso no enfrentamento dos efeitos comportamentais da pobreza depende de uma arquitetura de escolha que reduza a carga mental do indivíduo. Cruz e Pessali (2011) sustentam que o emprego de condicionalidades ancoradas no paternalismo libertário é eficaz para direcionar indivíduos a escolhas de longo prazo, como saúde e educação, compensando a miopia intertemporal sem anular a liberdade de escolha. Essa premissa aparece nas propostas de Silva e Vils (2024), que defendem tornar a poupança um comportamento padrão, de modo que guardar dinheiro seja o caminho inicial, e não uma exceção que exige esforço constante. Com isso, ao reduzir a necessidade de escolher repetidamente, evita-se a sobrecarga da atenção e, ao automatizar parte do processo, libera-se espaço mental para escolhas mais importantes, reduzindo erros ligados ao esquecimento, falta de autocontrole ou à falta de energia para decidir. Com isso, o imediatismo perde força e objetivos de longo prazo voltam a entrar no campo de visão do indivíduo.

Essa lógica ganha outra camada com Zhou *et al.* (2025), cujos experimentos demonstraram que o uso de padrões de consumo pré-preenchidos (sugestão de valores ideais) e o aprendizado por casos (observação de trajetórias alheias) reduzem significativamente os erros de planejamento ao oferecerem atalhos mentais que aliviam a carga cognitiva e vencem bloqueios emocionais associados ao crédito. Essa lógica é potencializada pela dimensão social: Miller e Rholes (2023) destacam que decidir em dupla permite que o indivíduo "externalize" parte de sua função executiva. Ao submeter impulsos à negociação, a interação social funciona como um filtro de vieses, onde a lucidez de um compensa a exaustão cognitiva do outro.

Assim, ainda que partindo de abordagens distintas, esses estudos convergem ao indicar que intervenções bem-sucedidas em contextos de pobreza não podem pressupor um indivíduo plenamente disponível cognitivamente para deliberar. Medidas institucionais automáticas (Cruz; Pessali, 2011; Silva; Vils, 2024) e estratégias que simplifiquem o processamento de informações ou socializem o processo decisório (Zhou *et al.*, 2025; Miller; Rholes, 2023) operam por vias diferentes, mas respondem à mesma premissa: liberar parte da largura de banda mental capturada pelas urgências do presente. Logo, políticas, programas e orientações só se tornam efetivos quando reduzem o custo cognitivo de escolher, funcionando não ao simplesmente “ensinar a planejar”, mas ao criar condições materiais, emocionais e sociais para que o planejamento seja de fato possível.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como objetivo investigar, sob a perspectiva da Economia Comportamental, de que maneira a condição de pobreza atua como um fator que intensifica vieses cognitivos e influencia a tomada de decisão econômica. Sob essa perspectiva, a revisão dos 18 estudos selecionados evidenciou que a escassez ultrapassa a dimensão financeira e pode operar como um fenômeno psicológico capaz de reduzir a largura de banda mental, gerar tunelamento atencional e priorizar necessidades imediatas. Nesse contexto, comportamentos como presenteísmo, aversão à perda e consumo compensatório deixam de ser vistos como irracionais e passam a ser compreendidos como respostas adaptativas a ambientes de incerteza e restrição.

As análises também indicaram que há um debate relevante na literatura: de um lado, a teoria da "tributação cognitiva" sustenta que a escassez consome recursos mentais e prejudica a função executiva. De outro, a perspectiva da "racionalidade sob restrição" argumenta que o imediatismo do pobre é uma resposta pragmática à falta de liquidez e de acesso ao crédito, e não necessariamente um déficit cognitivo. Apesar das diferenças interpretativas, ambas as abordagens convergem ao reconhecer que a pobreza afeta diretamente a capacidade de planejar e decidir, limitando a efetividade de intervenções baseadas apenas em literacia financeira.

Diante disso, os resultados sugerem que políticas públicas mais eficazes devem combinar transferência de renda com desenhos institucionais que reduzam o custo cognitivo das decisões. Estratégias como arquitetura de escolha, *nudges* e mecanismos de paternalismo libertário, tomada de decisão conjunta e intervenções voltadas ao fortalecimento do afeto positivo podem auxiliar na simplificação de processos decisórios, abrindo espaço para escolhas mais alinhadas ao bem-estar de longo prazo.

Como limitações, destaca-se a condução do estudo por uma única pesquisadora e a utilização de apenas duas línguas, o que pode ter gerado vieses de seleção. Outro ponto refere-se à opção por não estabelecer recorte temporal ou delimitação geográfica, a qual ampliou o alcance da revisão, embora limite a comparabilidade dos resultados entre contextos específicos.

Como avanço metodológico, ressalta-se o uso de ferramentas de inteligência artificial (Gemini) como apoio à etapa de triagem inicial dos artigos, contribuindo para maior agilidade e organização da seleção, sem substituir a análise crítica e o julgamento final da pesquisadora.

Além disso, observou-se que, no contexto brasileiro, ainda há escassez de estudos revisados por pares sobre o tema, sendo a maior parte das referências encontradas composta

por trabalhos não publicados em periódicos científicos (como TCCs e relatórios técnicos), inserindo-se no que a literatura denomina literatura cinzenta. Essa lacuna evidencia a necessidade de investigações mais robustas no país. Nesse sentido, recomenda-se que pesquisas futuras avancem para abordagens empíricas no contexto nacional, quantificando como o estresse crônico e a infraestrutura precária moldam especificamente a cognição do brasileiro em situação de vulnerabilidade.

Conclui-se, portanto, que compreender a pobreza apenas como insuficiência de renda é insuficiente. Considerá-la também como um estado de pressão cognitiva oferece caminhos mais completos para o desenho de políticas que promovam decisões mais favoráveis e um bem-estar econômico verdadeiramente sustentável.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abo Hamza, E.; Tindle, R.; Pawlak, S.; Bedewy, D.; Moustafa, A. A. *The impact of poverty and socioeconomic status on brain, behaviour, and development: a unified framework*. *Reviews in the Neurosciences*, v. 35, n. 6, p. 597–617, 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.1515/revneuro-2023-0163>. Acesso em: 6 set. 2025.
- Adams, E. A. *et al.* *Water journeys: household water insecurity, health risks, and embodiment in slums and informal settlements*. *Social Science & Medicine*, [S. l.], v. 313, 115394, 2022.
- Ainslie, G. *Specious reward: a behavioral theory of impulsiveness and impulse control*. *Psychological Bulletin*, v. 82, n. 4, p. 463–496, 1975.
- Altimir, O. *La dimensión de la pobreza en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL, 1978. Disponível em: <https://hdl.handle.net/11362/32250>. Acesso em: 13 dez. 2025.
- Arcidiacono, D. *Consumer rationality in a multidisciplinary perspective*. *The Journal of Socio-Economics*, [S. l.], v. 40, p. 516–522, 2011.
- Asif, S. *Herd consumption behaviour of Indian youth towards luxury fashion brands: the mediating role of FoMO*. *Journal of Fashion Marketing and Management*, v. 24, n. 4, p. 515–530, 2020. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/345981654>. Acesso em: 29 dez. 2025.
- Avila, F.; Bianchi, A. (Orgs.). *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015. Disponível em: <https://www.economiacomportamental.org>. Acesso em: 31 ago. 2025. Licença: Creative Commons Attribution CC-BY-NC – ND 4.0.
- Berg, E. *Are poor people credit-constrained or myopic? Evidence from a South African panel*. *Journal of Development Economics*, [S. l.], v. 101, p. 195–205, 2013.
- Bezerra, P. *et al.* *The multidimensionality of energy poverty in Brazil: a historical analysis*. *Energy Policy*, v. 171, p. 113268, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2022.113268>. Acesso em: 29 dez. 2025.
- Brasil. *Cadastro Único para Programas Sociais do Governo Federal*. Ministério do Desenvolvimento e Assistência Social, Família e Combate à Fome. Disponível em: <https://www.gov.br/mds/pt-br/acoes-e-programas/cadastro-unico>. Acesso em: 22 ago. 2025.
- Brasil. *Lei nº 14.601, de 19 de junho de 2023: institui o Programa Bolsa Família*. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 19 jun. 2023. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2023-2026/2023/Lei/L14601.htm. Acesso em: 22 ago. 2025.
- Campêlo, G. L. *Três perspectivas sobre a pobreza no Brasil: armadilha da pobreza nutricional, infraestrutura e pobreza, subnutrição e mortalidade infantil*. 2013. 101 f. Tese (Doutorado em Economia) – Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2013.

- Carvalho, B. P. *A influência das rotas de escassez de renda na atitude ao endividamento: um modelo de mediação-moderada*. 2022. 90 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Escola de Negócios, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2022.
- Carvalho, L. S.; Meier, S.; Wang, S. W. *Poverty and economic decision making: evidence from changes in financial resources at payday*. *American Economic Review*, [S. l.], v. 106, n. 2, p. 260–284, 2016.
- Chakravarti, D. *Voices Unheard: the psychology of consumption in poverty and development*. *Journal of Consumer Psychology*, [S. l.], v. 16, n. 4, p. 363–376, 2006.
- Chen, Z.; Jin, M.; Chen, F. *Air pollutions and loan decision bias*. *Global Environmental Change*, [S. l.], v. 72, 102420, 2022.
- Cheng, L. *et al.* *Influences of mental accounting on consumption decisions: asymmetric effect of a scarcity mindset*. *Frontiers in Psychology*, v. 14, e1162916, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1162916>. Acesso em: 30 ago. 2025.
- Christie, W. G.; Huang, R. D. *Following the Pied Piper: do individual returns herd around the market?* *Financial Analysts Journal*, v. 51, n. 4, p. 31–37, 1995. Disponível em: <https://doi.org/10.2469/faj.v51.n4.1918>.
- Cruz, M. J. V. da; Pessali, H. F. *Dar o peixe e ensinar a pescar: racionalidade limitada e políticas de combate à pobreza*. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 20, n. 1 (41), p. 141–166, abr. 2011.
- Dean, M.; Kibris, Ö.; Masatlioglu, Y. *Limited attention and status quo bias*. Preprint, SSRN, 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2519242>. Acesso em: 31 ago. 2025.
- Di, W.; Su, Y. *Conspicuous consumption: vehicle purchases by non-prime consumers*. *Journal of Economic Behavior and Organization*, [S. l.], v. 224, p. 895–914, 2024.
- Duarte, V. O. *Economia comportamental e os fatores que levam indivíduos ao erro na tomada de decisões: uma análise exploratória da literatura*. LUME Repositório Digital UFRGS, [S. l.], 19 jul. 2017. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10183/168811>. Acesso em: 29 ago. 2025.
- Engel, E. *Die Produktions- und Consumtions-Verhältnisse des Königreichs Sachsen*. Dresden: Königlicher Staatsdruckerei, 1857.
- Moraes, T. E.; Fonseca, A. C. P. D.; Cintra, Y. C. *Efeitos da contabilidade mental sobre os comportamentos de consumo: um estudo com indivíduos brasileiros*. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, Rio de Janeiro, v. 19, n. 2, p. 151–167, 2024. Disponível em: https://doi.org/10.21446/scg_ufrj.v19i2.65719. Acesso em: 31 ago. 2025.
- Exler, F. *et al.* *Consumer credit with over-optimistic borrowers*. Manuscrito, 26 nov. 2023. Disponível em: https://tertilt.vwl.uni-mannheim.de/research/Manuscript_JEEA_Nov2023.pdf. Acesso em: 31 ago. 2025.

Fonseca, F. S. T. de. *Pobreza e tomada de decisão financeira: evidências de uma pesquisa em assentamentos rurais no estado de Tocantins*. Revista de Economia e Sociologia Rural, [S. l.], v. 60, n. spe, e245649, 2022.

Fonseca, F. S. T. de. *Pobreza e tomada de decisão: implicações da economia comportamental para política pública*. Análise Econômica, Porto Alegre, v. 40, n. 82, e-98225, jun. 2022.

Friedman, M. *A theory of the consumption function*. Princeton: Princeton University Press, 1957.

Godefroid, M.; Plattfaut, R.; Niehaves, B. *How to measure the status quo bias? A review of current literature*. Management Review Quarterly, v. 73, p. 1667–1711, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11301-022-00283-8>. Acesso em: 31 ago. 2025.

Bikhchandani, S.; Hirshleifer, D.; Welch, I. *A theory of fads, fashion, custom, and cultural change as informational cascades*. Journal of Political Economy, v. 100, n. 5, p. 992–1026, 1992. Disponível em: <https://doi.org/10.1086/261849>

Ibarra, G. L.; Paffhausen, A. L.; Duque, D. *Estimating a poverty line for Brazil based on the 2017/18 Household Budget Survey*. Washington, DC: World Bank Group, Poverty and Equity Global Practice, 2021. (Policy Research Working Paper, n. 9878).

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). *Pobreza*. Centro de Estudos Sociais – CES, 2025. Disponível em: <https://ces.ibge.gov.br/?catid=0&id=3620>. Acesso em: 17 ago. 2025.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). *Síntese de indicadores sociais: uma análise das condições de vida da população brasileira: 2025*. Rio de Janeiro: IBGE, 2025. 136 p. (Estudos e pesquisas. Informação demográfica e socioeconômica, n. 55). ISBN 978-85-240-4689-6.

Johnson, S.; Riis, J.; Noble, K. *State of the art review: poverty and the developing brain*. Pediatrics, v. 137, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1542/peds.2015-3075>. Acesso em: 5 set. 2025.

Kahneman, D.; Knetsch, J.; Thaler, R. *Anomalies: the endowment effect, loss aversion, and status quo bias*. Journal of Economic Perspectives, v. 5, n. 1, p. 193–206, 1991. Disponível em: <https://doi.org/10.1257/JEP.5.1.193>. Acesso em: 31 ago. 2025.

Kahneman, D. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução: C. A. Leite. 39. reimpr. Rio de Janeiro: Objetiva, 2011.

Kahneman, D.; Tversky, A. *Prospect theory: an analysis of decision under risk*. Econometrica, v. 47, n. 2, p. 263–291, 1979. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/1914185>. Acesso em: 30 ago. 2025.

Kristensen, H.; Gärling, T. *Anchoring induced biases in consumer price negotiations*. Journal of Consumer Policy, v. 23, n. 4, p. 445–460, 2000.

Laibson, D. *Golden eggs and hyperbolic discounting*. The Quarterly Journal of Economics, v.

112, n. 2, p. 443–478, 1997.

Lo, S. L. *et al.* *Targeted self-regulation interventions in low-income children: clinical trial results and implications for health behavior change.* *Journal of Experimental Child Psychology*, [S. l.], v. 208, 105157, 2021.

Luby, J.; Belden, A.; Botteron, K.; Marrus, N.; Harms, M.; Babb, C.; Nishino, T.; Barch, D. *The effects of poverty on childhood brain development: the mediating effect of caregiving and stressful life events.* *JAMA Pediatrics*, v. 167, n. 12, p. 1135–1142, 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.1001/jamapediatrics.2013.3139>. Acesso em: 6 set. 2025.

Mani, A.; Mullainathan, S.; Shafir, E.; Zhao, J. *A pobreza impede a função cognitiva.* *Ciência*, v. 341, p. 976–980, 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.1126/science.1238041>. Acesso em: 6 set. 2025.

Meier, S.; Sprenger, C. *Present-biased preferences and credit card borrowing.* *American Economic Journal: Applied Economics*, v. 2, n. 1, p. 193–210, 2010.

Miller, L.; Rholes, R. *Joint vs. individual performance in a dynamic choice problem.* *Journal of Economic Behavior and Organization*, [S. l.], v. 212, p. 897–934, 2023.

Modigliani, F.; Brumberg, R. *Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data.* In: Kuznets, S. (Org.). *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick: Rutgers University Press, 1954. p. 388–436.

Mullainathan, S.; Shafir, E. *Escassez: uma nova forma de pensar a falta de recurso na vida das pessoas e nas organizações.* Tradução: B. Casotti. 6. ed. Rio de Janeiro: Best Business, 2024.

Mullainathan, S.; Shafir, E. *Scarcity: why having too little means so much.* New York: Times Books, 2013.

Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO). *Brasil voltou a sair do Mapa da Fome.* [S. l.]: FAO no Brasil, 13 ago. 2025. Disponível em: <https://www.fao.org/brasil/noticias/detail-events/en/c/1741586>. Acesso em: 22 ago. 2025.

Organização das Nações Unidas (ONU). *Transformando Nosso Mundo: a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável.* New York, 2015. Disponível em: <https://sdgs.un.org/2030agenda>. Acesso em: 10 dez. 2025.

Petticrew, Mark; Roberts, Helen. *Systematic reviews in the social sciences: a practical guide.* Oxford: Blackwell Publishing, 2006.

Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). *Getting a clearer picture of poverty.* *Human Development Reports*, 24 maio 2017. Disponível em: <https://hdr.undp.org/content/getting-clearer-picture-poverty>. Acesso em: 19 ago. 2025.

Ravallion, M. *Poverty lines in theory and practice.* Washington, D.C.: The World Bank, 1998. (LSMS Working Paper, n. 133).

- Rocha, S. *Do consumo observado à linha de pobreza*. Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 27, n. 2, ago. 1997. Disponível em: <https://ppe.ipea.gov.br/index.php/ppe/article/view/730/670>. Acesso em: 21 ago. 2025.
- Rowntree, B. S. *Poverty: a study of town life*. London: Macmillan, 1901.
- Samuelson, W.; Zeckhauser, R. *Status quo bias in decision making*. Journal of Risk and Uncertainty, v. 1, p. 7–59, 1988. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/BF00055564>. Acesso em: 31 ago. 2025.
- Shafir, E. *Decisões em contextos de pobreza*. Opinião Atual em Psicologia, v. 18, p. 131–136, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.copsy.2017.08.026>. Acesso em: 6 set. 2025.
- Shavitt, S.; Jiang, D.; Cho, H. *Stratification and segmentation: social class in consumer behavior*. Journal of Consumer Psychology, [S. l.], v. 26, n. 4, p. 583–593, 2016.
- Silva, E. A. C.; Vils, L. *Economia comportamental e poupança: um ensaio teórico*. In: Simpósio Internacional de Gestão, Projetos, Inovação e Sustentabilidade (SINGEP), 12., 2024. Anais... [S. l.: s. n.], 2024.
- Silva, L. N. et al. *Reduzindo a tributação cognitiva: lições comportamentais para a diminuição dos efeitos psicológicos adversos da pobreza*. Revista Brasileira de Políticas Públicas, Brasília, v. 8, n. 2, p. 287–325, ago. 2018.
- Simon, H. A. *A behavioral model of rational choice*. Quarterly Journal of Economics, v. 69, n. 1, p. 99–118, 1955. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/1884852>. Acesso em: 29 ago. 2025.
- Simon, H. A. *Administrative Behavior: a study of decision-making processes in administrative organizations*. 1. ed. New York: Macmillan, 1947.
- Soares, S. S. D. *Metodologias para estabelecer a linha de pobreza: objetivas, subjetivas, relativas, multidimensionais*. Texto para Discussão, n. 1381. Rio de Janeiro: Ipea, fev. 2009. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/server/api/core/bitstreams/d91cbd8e-bd2f-47d5-aa1a-156e3ea51d92/content>. Acesso em: 18 ago. 2025.
- Souza, P. H. G. F. de; Hecksher, M. D. P. *Pobreza e desigualdade no Brasil no curto e no longo prazo*. Rio de Janeiro: Ipea, 2025. (Nota Técnica Disoc, n. 120).
- Swacha-Lech, M.; Solarz, M. *Mental accounting in the context of savings and credit decisions: evidence from Poland*. Argumenta Oeconomica, v. 2, n. 43, p. 351–384, 2019.
- Tavares, F. F.; Betti, G. *The pandemic of poverty, vulnerability, and COVID-19: evidence from a fuzzy multidimensional analysis of deprivations in Brazil*. World Development, v. 139, p. 105307, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105307>.
- Thaler, R. H. *Mental accounting and consumer choice*. Marketing Science, v. 4, n. 3, p. 199–214, 1985.
- Thaler, R. H. *Misbehaving: a construção da economia comportamental*. 1. ed. Rio de Janeiro:

Intrínseca, 2019.

Thaler, R. H. *Toward a positive theory of consumer choice*. Journal of Economic Behavior & Organization, v. 1, n. 1, p. 39–60, 1980. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7). Acesso em: 30 ago. 2025.

Townsend, P. *Poverty in the United Kingdom: a survey of household resources and standards of living*. Berkeley, CA: University of California Press, 1979.

Tversky, A.; Kahneman, D. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. Science, v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, 1974.

Varian, H. R. *Microeconomic analysis*. 3. ed. New York: W.W. Norton & Company, 2014.

Vaz, D. V.; Hoffmann, R. *Evolução do padrão de consumo das famílias brasileiras entre 2008 e 2017*. Economia e Sociedade, Campinas, v. 30, n. 1, p. 227–251, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/1982-3533.2020v30n1art08>. Acesso em: 23 ago. 2025.

Vinas, A.; Blanco, F.; Matute, H. *Scarcity affects cognitive biases: the case of the illusion of causality*. Acta Psychologica, [S. l.], v. 239, 104007, 2023.

Zhou, X. *et al. Enhancing optimal consumption: experimental insights into nudging borrowing behavior via a life cycle model*. China Economic Review, [S. l.], v. 90, 102349, 2025.

APÊNDICE A — PLANILHA DE CARACTERIZAÇÃO DOS 18 ESTUDOS ANALISADOS

Autores	Título	Objetivo	Metodologia	Principais resultados
Cruz e Pessali (2011)	Dar o peixe e ensinar a pescar: racionalidade limitada e políticas de combate à pobreza.	Discutir as implicações de considerar a racionalidade limitada dos beneficiários do programa bolsa família na formulação de políticas de combate à pobreza.	O estudo é um ensaio teórico e analítico. Em vez de usar a teoria econômica tradicional, o estudo revisa conceitos da Economia Comportamental para entender por que pessoas pobres fazem escolhas subótimas. O trabalho se concentra em analisar o Programa Bolsa Família (PBF) como um exemplo prático de como o design da política pode ajudar os indivíduos a tomarem melhores decisões.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crítica à Renda Pura: A transferência de renda é necessária, mas não suficiente porque a racionalidade limitada leva o beneficiário a priorizar o curto prazo ("miopia intertemporal") e cair na armadilha da pobreza. 2. Solução (Paternalismo): O <i>design</i> da política deve usar o Paternalismo Libertário para direcionar a decisão dos beneficiários do PBF a um bem-estar superior no longo prazo, sem tirar a liberdade. 3. As condicionalidades do PBF (educação/saúde) são um bom mecanismo para mudar hábitos e combater o foco no curto prazo. Mas o PBF precisa focar mais na emancipação e capacitação dos adultos, garantindo que eles tenham ferramentas para sair da dependência do programa de forma duradoura.
Adams et al. (2022)	<i>Water journeys: Household water insecurity, health risks, and embodiment in slums and informal settlements.</i>	Investigar as consequências incorporadas (físicas e emocionais) da insegurança hídrica em assentamentos informais urbanos e como a escassez de água afeta a saúde, a rotina e a carga de tempo das mulheres.	<p>O estudo teve caráter qualitativo e exploratório, focado na experiência de mulheres na coleta de água em Ntopwa, Malawi. Participaram 25 mulheres recrutadas em diferentes pontos de abastecimento (poços, quiosques, torneiras públicas e pequenos lagos).</p> <p>Os dados foram coletados por <i>walking interviews</i> gravados em vídeo e áudio, complementadas por questionários. As transcrições foram analisadas por codificação temática, e os vídeos com dados de GPS permitiram mapear riscos relacionados ao terreno, ao ambiente e</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. A incerteza e a necessidade de decidir diariamente sobre a busca por água, combinadas com o esforço físico, causam stress crônico e esgotamento mental. 2. O tempo e a energia consumidos restringem a participação dessas mulheres em atividades produtivas ou educativas, limitando o investimento no futuro (custo de oportunidade). 3. A sobrecarga imposta pela escassez tem impacto direto na saúde física e mental, reforçando o ciclo de privação.

			ao comportamento das pessoas.	
Fonseca (2021)	<i>Poverty and financial decision-making: Evidence from a survey of rural settlements in the state of Tocantins.</i>	Avaliar empiricamente como as famílias pobres tomam decisões em relação à poupança na perspectiva da Economia Comportamental.	<p>A pesquisa foi de caráter quantitativo e qualitativo (exploratório) e aconteceu em campo, com uma amostra intencional não probabilística formada por 78 famílias de assentamentos rurais no Tocantins.</p> <p>A coleta dos dados foi feita por meio de entrevistas semiestruturadas, que incluíam perguntas voltadas para identificar as escolhas intertemporais e, assim, medir o viés do presente.</p>	<p>O estudo encontrou que a impaciência exacerbada é um comportamento predominante entre os entrevistados (75,3% a 79,2%), impulsionado pelas necessidades imediatas e pela escassez. Constatou também que a pobreza afeta não só a renda, mas também a forma de pensar o futuro: o viés do presente e a baixa capacidade de aspiração dificultam a poupança e mantêm as famílias presas ao ciclo da pobreza. Por fim, observou que os mecanismos de sobrevivência, como a poupança não monetária (ex.: compra de animais), funcionam como uma estratégia de proteção diante da falta de recursos. Apesar de mostrarem que as famílias são financeiramente ativas e criativas, esses “cofres vivos” garantem apenas o sustento imediato, já que são vendidos em situações de emergência, o que impede o acúmulo de capital e reforça a dependência da sobrevivência de curto prazo.</p>

<p>Silva et al. (2018)</p>	<p><i>Reducing the cognitive taxes: Behavioral lessons to decrease the adverse psychological effects from poverty.</i></p>	<p>Demonstrar que a pobreza impõe maiores custos cognitivos para a tomada de decisões, criando uma tributação cognitiva, e discutir como as políticas públicas podem usar <i>nudges</i> para combatê-la.</p>	<p>Ensaio teórico e revisão bibliográfica.</p>	<p>O estudo discute que a pobreza causa grandes custos psicológicos, que acabam prejudicando as decisões financeiras das pessoas, o que acaba reforçando o ciclo da pobreza. Os autores explicam isso por meio do conceito de “tributação cognitiva”, que mostra como viver na escassez exige mais esforço mental para tomar decisões do dia a dia. Esse desgaste é causado por fatores como o foco nas urgências, o cansaço mental e alguns vieses, como o viés do presente (dar mais valor ao agora do que ao futuro) e a aversão ao risco. O trabalho também destaca que as políticas públicas deveriam levar esses efeitos em conta, tornando as escolhas mais simples e usando <i>nudges</i> (pequenos incentivos) para ajudar as pessoas a tomarem melhores decisões.</p>
<p>Carvalho et al. (2016)</p>	<p><i>Poverty and economic decision-making: Evidence from changes in financial resources at payday.</i></p>	<p>Investigar empiricamente se a variação a curto prazo nos recursos financeiros (antes vs. depois do dia do pagamento) tem um efeito causal sobre a tomada de decisão econômica e a função cognitiva de famílias de baixa renda nos EUA.</p>	<p>O estudo utilizou um experimento de campo quase-experimental com 3.821 participantes de baixa renda nos Estados Unidos. Os participantes foram randomizados em dois grupos para responder a um survey (questionário estruturado) online em dois momentos distintos: cerca de sete dias antes ou um dia depois do recebimento do pagamento. O survey incluía tarefas cognitivas (como Flanker e Stroop) e perguntas sobre escolhas intertemporais (monetárias e não monetárias) e aversão ao risco, permitindo comparar o comportamento dos participantes em períodos de maior ou menor disponibilidade financeira.</p>	<p>O estudo mostrou que, antes do pagamento, os participantes apresentaram maior viés do presente, mas apenas em decisões envolvendo dinheiro. Isso indica que o comportamento foi influenciado por restrições de liquidez, e não por falta de autocontrole ou esgotamento mental. Além disso, não foram encontradas diferenças significativas na função cognitiva, aversão ao risco ou qualidade das decisões entre os grupos antes e depois do pagamento. Assim, o estudo refuta parcialmente a hipótese da sobrecarga cognitiva, sugerindo que a impaciência financeira é explicada mais pela necessidade imediata de recursos do que por limitações mentais.</p>

<p>Miller e Rholes (2023)</p>	<p><i>Joint vs. Individual performance in a dynamic choice problem.</i></p>	<p>Comparar a capacidade de indivíduos e pares (grupos) para resolver um problema dinâmico de ciclo de vida (poupança/empréstimo), identificando o mecanismo que leva a decisões mais racionais.</p>	<p>O estudo foi um experimento de laboratório com 144 estudantes da Universidade de Arkansas (EUA), que enfrentaram uma tarefa de 40 períodos para equilibrar poupança e empréstimos e maximizar seu bem-estar financeiro.</p> <p>Os participantes foram divididos aleatoriamente em três grupos para comparar o desempenho na tomada de decisões: Indivíduos (decisões solitárias), Pares (decisões em duplas com chat para negociar) e Ledger (decisões individuais com chat como diário).</p> <p>O desempenho foi medido comparando as escolhas com o caminho ótimo de consumo.</p>	<p>O estudo concluiu que a tomada de decisão conjunta (em pares) leva a um desempenho financeiro significativamente melhor do que a decisão individual em problemas complexos de poupança e empréstimo. Essa superioridade se deve ao processo de negociação que ocorre nas duplas, o qual atua como um corretor de vieses, moderando os erros de consumo e reduzindo pela metade a tendência dos participantes de super-reagir à renda e à riqueza.</p> <p>Nesse sentido, eles mostraram que a negociação força um raciocínio mais analítico, que resulta em escolhas mais próximas do ideal teórico (o caminho ótimo) e fazendo com que os pares ganhem cerca de 23% a mais que os indivíduos.</p>
-------------------------------	---	--	--	--

<p>Lo et al. (2021)</p>	<p><i>Targeted self-regulation interventions in low-income children: Clinical trial results and implications for health behavior change.</i></p>	<p>Avaliar se intervenções direcionadas ao autocontrole (auto-regulação) podem melhorar os resultados de saúde e o desenvolvimento cognitivo de crianças de baixa renda.</p>	<p>O estudo foi um ensaio clínico randomizado e fatorial com 118 crianças de 9 a 12 anos, todas provenientes de famílias de baixa renda que haviam frequentado o programa Head Start.</p> <p>As crianças foram distribuídas aleatoriamente para receber de zero a quatro intervenções voltadas ao treino de autorregulação: função executiva, regulação emocional, orientação futura e viés de aproximação.</p> <p>As intervenções ocorreram em três visitas domiciliares ao longo de seis semanas, conduzidas por profissionais treinados. A fidelidade das intervenções foi avaliada por vídeos e o impacto foi medido antes e depois do programa.</p>	<p>Os resultados do ensaio clínico demonstraram que as intervenções de autorregulação tiveram efeitos modestos e de baixa expressividade, com magnitudes variando de muito pequenas a moderadas ($d = .02$ a $.65$), e a maioria não alcançou significância estatística. Isso indica que, embora o treinamento tenha promovido uma melhora em algumas habilidades cognitivas, essa capacidade aprimorada não se traduziu de forma clara ou imediata em mudanças nos comportamentos de saúde no mundo real, como alimentação ou prática de exercícios.</p> <p>Nesse contexto, os autores sugerem que a falha na efetividade pode estar diretamente ligada ao timing da intervenção, que foi aplicada em crianças de 9 a 12 anos. Nessa fase, os hábitos e as estruturas cognitivas já estão mais consolidados, o que eleva a dificuldade e a complexidade das transformações.</p>
-----------------------------	--	--	--	--

<p>Vinas et al. (2023)</p>	<p><i>Scarcity affects cognitive biases: The case of the illusion of causality.</i></p>	<p>Testar se a escassez econômica pode reduzir um viés cognitivo específico: a ilusão de causalidade (a crença irracional de que dois eventos estão conectados).</p>	<p>Foram realizados três experimentos de laboratório com cerca de 550 participantes no total. Os voluntários foram randomizados em grupos, designados para condições de escassez ou abundância de recursos, e atuaram como “médicos” em um jogo de decisão no qual precisavam escolher se aplicariam ou não uma droga ineficaz a pacientes (que se curavam naturalmente em 70% dos casos - informação oculta).</p> <p>A manipulação da percepção de orçamento simulava a sensação psicológica de escassez.</p> <p>O 1º experimento testou se a escassez reduzia o viés de ilusão de causalidade; O 2º avaliou se o efeito persistia sob um orçamento intermediário; O 3º investigou o impacto do histórico orçamentário, alternando os participantes entre fases de escassez e abundância.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. O grupo "Escasso" demonstrou uma ilusão de causalidade significativamente menor. Isso ocorre porque a escassez forçou o indivíduo a dosar o uso por cautela, o que permitiu que ele percebesse que a cura (que ocorria naturalmente em 70% dos casos) vinha mesmo sem a droga, quebrando a crença falsa. 2. O estudo mostrou que a experiência prévia de escassez cria um hábito de cautela que persiste mesmo quando os recursos se tornam abundantes (transição de Escasso para Rico). 3. A escassez, ao forçar a seletividade no uso de recursos, levou a uma tomada de decisão mais racional e precisa, contrariando o pressuposto de que sempre prejudica a cognição.
----------------------------	---	--	--	---

Silva e Vils	Economia comportamental e poupança: um ensaio teórico.	Identificar intervenções comportamentais eficazes para promover hábitos de poupança entre populações de baixa renda no Brasil	Ensaio teórico, utilizando análise crítica da literatura existente sobre economia comportamental e poupança.	<p>O estudo concluiu que estratégias baseadas na economia comportamental, como nudges e heurísticas simples, ajudam as pessoas a criar e manter o hábito de poupar. Táticas como destacar perdas potenciais, definir metas claras e usar a inscrição automática (opt-out) mostraram bons resultados, aumentando a adesão aos programas de poupança.</p> <p>O fortalecimento do autocontrole e da educação financeira também foi importante para manter o comportamento no longo prazo. Um exemplo é o programa Save More Tomorrow (SMarT), que aumentou a taxa média de poupança de 3,5% para 13,6% em 40 meses ao vincular os aportes a reajustes salariais.</p>
Fonseca (2022)	Pobreza e Tomada de Decisão: Implicações da Economia Comportamental para Política Pública.	Apresentar diferentes abordagens do estudo da pobreza na perspectiva da economia comportamental, considerando a possibilidade de articulação entre elas.	Revisão teórica de evidências recentes de pesquisas comportamentais e experimentos de campo.	<p>O estudo mostra que viver em condição de escassez aumenta vieses cognitivos, como o foco excessivo no presente e a sobrecarga mental, o que acaba dificultando o planejamento e levando a decisões menos racionais. Por isso, o trabalho aponta que é importante que as políticas públicas considerem não só o lado econômico, mas também essas limitações cognitivas e emocionais, de modo que garantir um mínimo de proteção social possa ajudar a reduzir o estresse e melhorar a capacidade de decisão das famílias em situação de vulnerabilidade.</p> <p>Além disso, o artigo destaca que a economia comportamental ainda é pouco aplicada nas políticas brasileiras, mas tem potencial para tornar as ações de combate à pobreza mais eficazes e próximas da realidade das pessoas.</p>
Carvalho	A influência das	Analisar o efeito	O estudo utilizou uma	Os resultados mostraram que,

(2022)	rotas de escassez de renda na atitude ao endividamento: um modelo de mediação-moderada.	mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro.	<p>abordagem quantitativa e descritiva, conduzida por meio de uma survey aplicada a 148 indivíduos que enfrentaram escassez de renda durante a pandemia de COVID-19.</p> <p>Os dados coletados foram analisados com base na Modelagem de Equações Estruturais (MEE), utilizando a técnica PLS-SEM, que permite testar relações simultâneas entre variáveis.</p> <p>O modelo proposto foi estruturado para testar nove hipóteses, relacionando Escassez de Renda (ESC), Frugalidade (FRUG), Impulsividade (IMP), Afeto Positivo (AFETO), Atitude ao Endividamento (AE) e Bem-Estar Financeiro (BEF).</p>	<p>em contextos de escassez, quem apresenta baixo afeto positivo tende a agir de forma menos controlada e mais impulsiva, o que aumenta o risco de endividamento.</p> <p>Já indivíduos com alto afeto positivo se mostram mais cautelosos e frugais, tomando decisões financeiras com mais equilíbrio.</p> <p>Também foi observado que atitudes favoráveis ao endividamento prejudicam o bem-estar financeiro, tanto no presente quanto no futuro.</p>
Di e Su (2024)	<i>Conspicuous consumption: Vehicle purchases by non-prime consumers.</i>	Entender se o desejo de prestígio motiva compras mais caras na população vulnerável (com baixo score de crédito) e quais as consequências financeiras desse consumo.	<p>Estudo empírico e quantitativo com foco em consumidores Não-Prime (pontuação de crédito VantageScore entre 280-660) dos EUA.</p> <p>Utilizou três bases de dados: Experian AutoCount (compras/financiamentos de veículos), CCP/Equifax (painel de crédito) e ACS/IPUMS/NHGIS (características dos bairros). O método principal foi a análise de demanda relativa (comparando não-prime com a média do condado) e regressões com efeitos fixos para avaliar as consequências do maior endividamento.</p>	<p>O resultado aponta que consumidores não-prime (pessoas de baixa renda e com crédito mais fraco) têm uma preferência maior por carros com características de luxo. Por causa disso, acabam escolhendo veículos acima do que podem pagar, aumentando o financiamento. Dois fatores explicam esse comportamento:</p> <p>Status: A busca por prestígio é mais forte entre não-prime que vivem em bairros de baixa renda e em áreas com alta desigualdade.</p> <p>Influência dos vizinhos: Quando vizinhos de renda mais alta compram carros mais prestigiosos, os não-prime também aumentam seu desejo por prestígio.</p> <p>O estudo também mostra que dobrar o valor inicial do empréstimo aumenta a inadimplência em 2,8 p.p. entre os não-prime, e que esse grupo também tem maior risco de perder o carro, sofrer</p>

				queda no score de crédito e apresenta mais atrasos em outras dívidas, indicando estresse financeiro.
Chakravarti (2006)	<i>Voices Unheard: The Psychology of Consumption in Poverty and Development.</i>	Discutir a Psicologia do Consumo na Pobreza como uma prioridade de pesquisa, mostrando que os pobres enfrentam não apenas restrições financeiras, mas também barreiras cognitivas, motivacionais e socioculturais que influenciam suas decisões de consumo.	Artigo de Revisão Teórica.	<p>1. A pobreza reduz a “capacidade de consumo” e afeta motivação, aspiração e tomada de decisão.</p> <p>2. Fatores como fatalismo, foco no imediato e baixa capacidade de aspirar explicam comportamentos de consumo aparentemente “irracionais”.</p> <p>3. Pesquisas precisam considerar o contexto psicológico e sociocultural da pobreza para entender escolhas econômicas.</p>
Zhou et al. (2025)	<i>Enhancing optimal consumption: Experimental insights into nudging borrowing behavior via a life cycle model.</i>	Investigar como o uso de “empurrões” comportamentais (<i>nudges</i>) pode guiar o comportamento de empréstimo dos consumidores para que atinjam um nível de consumo ideal ao longo da vida.	<p>O estudo conduziu um experimento usando um modelo de ciclo de vida de 20 períodos, no qual 206 participantes da Zhejiang University (China) tomavam decisões de consumo e empréstimo; um teste de robustez incluiu mais 100 não-estudantes.</p> <p>Os autores testaram quatro <i>nudges</i>, dois de pensamento rápido (Sistema 1) e dois de pensamento deliberativo (Sistema 2), para avaliar se essas intervenções ajudavam os participantes a se aproximarem do padrão ótimo de consumo previsto pelo modelo. Os <i>nudges</i> foram: consumo padrão (valor ótimo pré-preenchido para reduzir inércia), aconselhamento estratégico (mensagem incentivando suavizar o consumo), comunicação de política (informações antecipadas sobre mudanças futuras de impostos para melhorar o planejamento) e aprendizagem de caso (estudo de trajetórias reais de outros participantes).</p>	<p>O estudo mostrou que, sem intervenções, os participantes se afastam do consumo ótimo previsto pelo modelo, devido a miopia de planejamento e vieses como aversão à dívida.</p> <p>Entre os quatro <i>nudges</i> testados, apenas Consumo Padrão e Aprendizagem de Caso reduziram de forma consistente o desvio em relação ao consumo ideal. Esses dois <i>nudges</i> foram eficazes porque atuaram tanto no mecanismo cognitivo (melhorando o planejamento) quanto no afetivo (reduzindo aversão à dívida e poupança excessiva).</p> <p>A eficácia variou entre indivíduos: o Consumo Padrão funcionou melhor para mulheres, e a Aprendizagem de Caso foi mais forte entre mulheres, participantes mais velhos e pessoas com alta aversão ao risco. Esses dois <i>nudges</i> também se mantiveram eficazes em testes com não-estudantes.</p>

Chen et al. (2022)	<i>Air pollutions and loan decision bias.</i>	<p>O objetivo principal do estudo é analisar os efeitos da poluição do ar (AQI) nas decisões de empréstimo (valores de empréstimo) na China. Além disso, busca identificar se esse efeito é impulsionado por gastos com saúde ou por vieses comportamentais (deterioração do desempenho cognitivo).</p>	<p>O estudo é empírico e usa dados de 531.735 pedidos de empréstimo da plataforma P2P RenRenDai (2013–2018), em 309 cidades da China.</p> <p>A estratégia central foi tratar a variação diária do AQI como um choque quase exógeno, permitindo identificar o efeito causal da poluição na decisão de empréstimo. A análise foi feita com regressões OLS e múltiplos efeitos fixos (cidade × ano), controlando características locais e tendências macroeconômicas.</p> <p>Para identificar como a poluição afeta o valor do empréstimo, o estudo comparou o canal de viés comportamental (consumo) e necessidade de saúde.</p>	<p>O resultado do estudo identificou que a poluição do ar tem um efeito positivo e significativo no valor do empréstimo solicitado, mais precisamente, um aumento de 1% no AQI causa um aumento de 0,013% no valor do empréstimo.</p> <p>O aumento é impulsionado por dois motivos, que reagem em velocidades diferentes:</p> <p>1. Vieses Comportamentais: a poluição piora a cognição e deixa as pessoas mais impulsivas, levando a empréstimos para gastar sem planejamento; esse impacto aparece rápido, em cerca de 3 dias, e é dez vezes maior que o efeito do canal de Saúde (3.490 contra 0.347).</p> <p>2: Gastos com Saúde: a poluição aumenta doenças e gastos médicos; quando a família não consegue pagar, acaba recorrendo ao empréstimo. O efeito surge após 2 dias, mas de forma relativamente mais lenta e menos intensa, enquanto reflete um processo gradual até a necessidade de empréstimos por saúde. Por fim, a análise de subamostras demonstrou que o efeito é maior em grupos com menor capacidade de proteção ou exposição social: baixa renda e baixa escolaridade, jovens, homens, e indivíduos não-casados (devido à falta de preocupação/monitoramento de um cônjuge).</p>
Berg (2013)	<i>Are poor people credit-constrained or myopic? Evidence from a South African panel.</i>	<p>Testar a principal causa do consumo não-suave em famílias pobres (África do Sul), distinguindo se é devido à restrição de crédito (racionalidade) ou consumo míope (falta de planejamento).</p>	<p>O estudo é empírico e econométrico, usando dados de 36.208 famílias negras sul-africanas. A variável analisada foi a despesa mensal das famílias, obtida no Labour Force Survey (2001–2003).</p>	<p>O estudo encontra uma assimetria nas respostas ao aumento e à queda de renda:</p> <p>1. Rendimento sobe (OAP): consumo salta - prova que a restrição de crédito existe, pois, a família estava "presa" sem liquidez.</p>

			<p>A hipótese do autor é de que se as famílias forem míopes, elas vão reagir com surpresa tanto quando a renda sobe quanto quando cai. Para testar isso, Berg comparou dois choques de renda que as famílias já conhecem de antemão.</p> <p>1. Aumento de Renda: Chegada da Pensão de Velhice (OAP);</p> <p>2. Diminuição de Renda: Fim previsível do Benefício de Suporte à Criança (CSG)</p> <p>Ele usou regressões com efeitos fixos por domicílio para ver se o comportamento das famílias combina mais com miopia (falta de planejamento) ou com planejamento sob restrição de crédito.</p>	<p>2. Rendimento cai (CSG): consumo não cai - prova que a família planejou para isso.</p> <p>Essa diferença permitiu ao autor excluir a hipótese de miopia: como as famílias já ajustam o consumo antes da queda de renda, fica claro que elas se planejam e não são surpreendidas pela perda de renda. Com isso, a explicação mais consistente passa a ser a restrição de crédito (as famílias querem suavizar o consumo, mas não conseguem totalmente por falta de acesso a crédito).</p>
Arcidiacono (2011)	<i>Consumer rationality in a multidisciplinary perspective.</i>	<p>O principal objetivo do estudo era verificar se o consumidor moderno, conforme postulado por algumas correntes sociológicas, de fato evoluiu para um "Consumidor Crítico" (ou "seletivo"). Ou seja, verificar se os consumidores não escolhem apenas com base no preço ou na utilidade, mas também se aumentaram sua capacidade de escolha e incorporaram valores éticos, sociais e ambientais em suas decisões de compra.</p>	<p>O estudo foi conduzido em um shopping center ao longo de três semanas, com 258 consumidores (130 homens e 128 mulheres), entre 25 e 40 anos. Os participantes responderam a um questionário, sobre seus dados socioeconômicos (gênero, idade, escolaridade, emprego, profissão, renda e status sociais), além de variáveis comportamentais, como atitudes críticas na compra.</p> <p>Para análise, utilizou-se regressão logística binária, adequada à natureza dicotômica da variável dependente (presença ou ausência do viés). O modelo examinou se características como baixa renda e baixa escolaridade aumentavam a probabilidade de ocorrência dos vieses (Framing, Status Quo e</p>	<p>O estudo demonstrou que o consumidor não desenvolve facilmente habilidades críticas e racionais na compra, pois é "naturalmente" predisposto a erros (vieses). Em relação aos vieses propostos no trabalho, o estudo encontrou evidências de que eles não são uniformemente distribuídos:</p> <p>Viés de Framing: O modo como a informação é apresentada influencia a escolha, mesmo que as opções sejam objetivamente iguais. Ele foi o viés mais recorrente, com incidência superior a 70% entre os participantes. Consumidores de menor renda e menor escolaridade apresentaram probabilidade significativamente maior de cair nesse viés, com coeficientes de regressão positivos e estatisticamente significativos.</p>

			Escolha sob Conflito).	Viés do Status Quo: A tendência a manter a situação atual, mesmo quando a mudança traria economia ou melhoria no produto, foi mais comum entre indivíduos com menor escolaridade e renda média-baixa.
Shavitt; Jiang e Cho (2016)	<i>Stratification and segmentation: Social class in consumer behavior.</i>	O objetivo principal é reexaminar as suposições centrais do marketing, analisando as implicações das diferenças de classe (operária vs. média) nos estilos de pensamento (analítico vs. holístico) e processos psicológicos que guiam o consumo.	Revisão teórica (diálogo de pesquisa) que expande o <i>framework de Carey e Markus (2016)</i> , utilizando conceitos de outras pesquisas sobre cultura e cognição para prever o comportamento de classes distintas.	<p>1. Diferença de Processamento: A Classe Média tende ao pensamento analítico (foco em atributos), enquanto a Classe Trabalhadora tende ao pensamento holístico (foco no contexto e conexão);</p> <p>2. Suscetibilidade à Publicidade: A Classe Operária é mais fácil de ser convencida por propagandas que usam o cenário ou a emoção, em vez de apenas fatos lógicos sobre o produto.</p> <p>3. Sobrecarga Cognitiva: A classe trabalhadora é vista como pensadora híbrida, e a alternância frequente entre os <i>frames</i> cognitivos pode esgotar os recursos de autocontrole.</p> <p>4. A Classe Operária prefere compras materiais de longa duração a experiências (devido a custos de oportunidade) e usa consumo compensatório (símbolos de status) para elevar o <i>status</i> e compensar ameaças.</p>