

FRETE GRÁTIS E O CONCEITO DE AVERSÃO À PERDA

XXXI Encontro de Iniciação à Docência

Carla Valeria Reis Frota, Eveline Barbosa Silva Carvalho

A Economia Comportamental é uma área nova da Economia que propõe-se a entender e modelar as decisões dos agentes de forma mais realista. O método experimental é a ferramenta mais utilizada pelos economistas comportamentais em sua investigação empírica sobre esses desvios em relação à ação racional. Um dos campos de estudo da economia comportamental é a “Aversão à perda”, que é um viés cognitivo que descreve por que, para os indivíduos, a dor de perder é psicologicamente duas vezes mais poderosa que o prazer de ganhar. A perda sentida por dinheiro, ou qualquer outro objeto valioso, pode parecer pior do que ganhar a mesma coisa. Sendo assim, baseado neste conceito, será realizada uma pesquisa (no Google Forms) que questiona a respeito das preferências de um indivíduo diante da seguinte situação: “Considere que você vá comprar um produto pela internet, no qual em um site este produto custa R\$10,00 e possui um frete de R\$10,00 e, em outro site, esse mesmo produto está custando R\$20,00 e possui um frete grátis. Qual desses você escolheria?” (OBS: Os produtos vêm da mesma localidade e levam o mesmo período para chegar ao destino). O resultado mostrará a conclusão de que há casos em que o ser humano é irracional mesmo quando tenta ser averso à perdas. Esse é o caso do “custo grátis”, conceito pelo qual nos atraímos por coisas que não necessariamente queremos ou precisamos, apenas para ganhar algo gratuito. Ao ver a palavra “grátis”, esta nos dá uma carga emocional tão grande, que percebemos o valor daquilo que está sendo oferecido como muito mais alto. Esse fenômeno não é racional, mas é previsível. A economia comportamental busca entender justamente como prever os padrões iracionais dos seres humanos na hora de fazer escolhas.

Palavras-chave: aversão à perda. grátis. economia comportamental.