

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PAMPA**

**MARINA VALIM BANDEIRA**

**A ECONOMIA COMPORTAMENTAL COMO ÁREA DE ESTUDO:  
UMA ANÁLISE DE REDES DA PRODUÇÃO ACADÊMICA NACIONAL**

**Santana do Livramento**

**2018**

**MARINA VALIM BANDEIRA**

**A ECONOMIA COMPORTAMENTAL COMO ÁREA DE ESTUDO:  
UMA ANÁLISE DE REDES DA PRODUÇÃO ACADÊMICA NACIONAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Pampa, como requisito parcial para obtenção do Título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dra. Patrícia Eveline dos Santos Roncato

**Santana do Livramento**

**2018**

Ficha catalográfica elaborada automaticamente com os dados fornecidos pelo(a) autor(a) através do Módulo de Biblioteca do Sistema GURI (Gestão Unificada de Recursos Institucionais).

B214e Bandeira, Marina Valim

A economia comportamental como área de estudo: uma análise de redes da produção acadêmica nacional / Marina Valim Bandeira.

64 p.

Trabalho de Conclusão de Curso(Graduação)-- Universidade Federal do Pampa, CIÊNCIAS ECONÔMICAS, 2018.

"Orientação: Patrícia Eveline dos Santos Roncato".

1. Economia Comportamental. 2. Sociometria. 3. teses. 4. dissertações. I. Título.

**MARINA VALIM BANDEIRA**

**A ECONOMIA COMPORTAMENTAL COMO ÁREA DE ESTUDO:  
UMA ANÁLISE DE REDES DA PRODUÇÃO ACADÊMICA NACIONAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Pampa, como requisito parcial para obtenção do Título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado em: 30 de Novembro de 2018.

Banca examinadora:

---

Prof. Dra. Patrícia Eveline dos Santos Roncato  
Orientadora  
Unipampa

---

Prof. Dr. Mauro Barcellos Sopeña  
Unipampa

---

Prof. Dr. Paulo Vanderlei Cassanego Junior  
Unipampa

*“To live and not to breathe, is to die in tragedy...*

*To run, to run away... to find what you believe”*

*Tales from another broken home - Billie Joe Armstrong*

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço aos meus pais, pelo apoio incondicional;

Agradeço à minha orientadora, Prof. Patrícia, pela paciência e pela coragem de aceitar o desafio de me orientar em um período turbulento de trabalho, graduação e mestrado;

Agradeço à minha orientadora de mestrado, Prof. Kathiane, pela compreensão durante esse período;

Agradeço aos professores, Mauro e Paulo, pelas excelentes contribuições dadas na minha banca de defesa.

Agradeço em especial a minha colega e amiga Deisi, por ter me acolhido com carinho no início dessa empreitada chamada “Economia”;

Agradeço a minha colega e amiga Maria Fabiana por me ouvir em momentos de desespero e dividir comigo os tantos “mates” ao longo do curso;

Agradeço aos professores, de maneira geral, que contribuíram para minha formação como economista;

Agradeço à Unipampa, pelos 10 anos de acolhida durante meus dois cursos de graduação;

## RESUMO

A Economia Comportamental é um tema emergente dentro do estudo das Ciências Econômicas e constitui-se em um campo de pesquisa em expansão. Tem como principais expoentes na área os trabalhos de Herbert Simon (1955), Kahneman e Tversky (1979) e Richard Thaler (1980). O presente trabalho se propõe a analisar como está o panorama das pesquisas acadêmicas sobre a Economia Comportamental. Os dados foram coletados na Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações que reúne trabalhos de conclusão de pós-graduação no país. Para o desenvolvimento deste estudo, o método empregado foi a pesquisa bibliográfica, tendo como apoio a análise de redes sociais. Por meio da pesquisa, chegou-se a um total de 41 trabalhos das áreas de Administração, Ciências Econômicas, Direito, Psicologia, Sociologia e outras. As teses e dissertações sobre a temática, se concentram na Universidade de São Paulo, Universidade de Brasília e Fundação Getúlio Vargas. O maior número de trabalhos foi defendido no ano de 2017. Descobriu-se também que dentre os autores mais citados, Richard Thaler é considerado o autor em comum entre todas as áreas, sendo mais utilizado na Administração. Dos treze trabalhos da área das Ciências Econômicas, nove abordam a tomada de decisão, um dos principais objetos de estudo da Economia Comportamental.

**PALAVRAS-CHAVE:** Economia Comportamental, sociometria, teses, dissertações

## **ABSTRACT**

Behavioral Economics is an emerging topic within the study of Economic Sciences and constitutes an expanding field of research. Its main exponents in the area are the works of Herbert Simon, Kahneman and Tversky and Richard Thaler. The present work proposes to analyze how the panorama of academic research on Behavioral Economics is. The platform used in this research was the Brazilian Digital Library of Theses and Dissertations, which gathers post-graduate studies in the country. For the development of this study, the method used was the bibliographical research, having as support the sociometric analysis or social networks analysis. As results, we discovered 41 works in different areas of knowledge, for example, Administration, Economic Sciences, Law, Psychology, Sociology and others. The theses and dissertations about Behavioral Economics are concentrated in the University of São Paulo, University of Brasília and Fundação Getúlio Vargas. In 2017, the greatest number of papers were published. It was also discovered that among the most cited authors, Richard Thaler is considered the author in common among all areas, being more used in the Administration. Of the thirteen papers in the area of Economic Sciences, nine deal with decision making, one of the main objects of Behavioral Economics

Keywords: Behavioral Economics; Sociometric, theses, dissertations



## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Número de dissertações e teses em relação ao ano de defesa.....	34
Figura 2 – Dissertações e teses por área de estudo .....	34
Figura 3 – Distribuição das dissertações e teses de todas as áreas por universidades .....	35
Figura 4 – Grafo de citações dos estudos sobre Economia Comportamental.....	36
Figura 5 – Análise da rede de citações dos estudos sobre Economia Comportamental .....	37
Figura 6 – Grafo do grau de centralidade de intermediação.....	39
Figura 7 – Autor ponte de todas as áreas.....	40
Figura 8 – Autores mais importantes conforme o grau de entrada.....	40
Figura 9 – Rede de orientações das teses e dissertações da Economia.....	42

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Autores precursores no estudo da Economia Comportamental.....	23
Quadro 2 – Evolução Histórica da teoria da Tomada de Decisão.....	25
Quadro 3 – Métricas da análise de redes sociais.....	29
Quadro 4 – Resumo dos objetivos e procedimentos metodológicos.....	30
Quadro 5 – Resumo das teses e dissertações de Economia Comportamental sobre Tomada de Decisão.....	49

## LISTA DE SIGLAS

ARS – Análise de Redes Sociais

FGV – Fundação Getúlio Vargas

PUCRS – Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

PUCSP - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo

UCB – Universidade Católica de Brasília

UERJ – Universidade Estadual do Rio de Janeiro

UFG – Universidade Federal de Goiás

UFMG- Universidade Federal de Minas Gerais

UFPE – Universidade Federal de Pernambuco

UFRGS – Universidade Federal do Rio Grande do Sul

UFSC – Universidade Federal de Santa Catarina

UFT – Universidade Federal de Tocantins

UFV – Universidade Federal de Viçosa

UnB – Universidade Federal de Brasília

UNESP – Universidade do Estado de São Paulo

Unicamp – Universidade de Campinas

Unisinos – Universidade do Vale do Rio dos Sinos

USP – Universidade Federal de São Paulo

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	13
1.1 Objetivos.....	15
1.1.1 <i>Objetivo geral</i> .....	15
1.1.2 <i>Objetivos específicos</i> .....	15
1.2 Justificativa .....	15
1.3 Estrutura da pesquisa.....	16
<b>2 REVISÃO DE LITERATURA</b> .....	17
2.1 Relações da Economia com a Psicologia.....	17
2.2 A Economia Comportamental.....	18
2.3 Precusores da Economia Comportamental.....	20
2.4 Economia Comportamental: Tomada de Decisão .....	24
<b>3 METODOLOGIA</b> .....	28
3.1 Características da pesquisa.....	28
3.2 Técnica de coleta e análise dos dados.....	30
<b>4 RESULTADOS E DISCUSSÃO</b> .....	33
4. 1 Economia Comportamental: análise descritiva .....	33
4.2 Economia Comportamental: Identificando os autores mais importantes.....	36
4.3 Economia Comportamental e as Ciências Econômicas.....	44
4.3.1 A Tomada de Decisão na Economia Comportamental .....	44
4.3.2 Outras perspectivas da Economia Comportamental .....	51
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	53
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	55
<b>APÊNDICE</b> .....	62

## 1 INTRODUÇÃO

O estudo da economia perpassa várias características do comportamento humano, que dizem respeito às decisões sobre a melhor forma de alocar os recursos escassos frente às necessidades ilimitadas. Nesse sentido, o estudo da tomada de decisão dos indivíduos constitui um elemento de análise de grande relevância no campo das ciências sociais (DE MELO, 2010).

Na área das ciências econômicas podem-se distinguir diferentes correntes teóricas que discutem e procuram compreender a decisão individual, dentre elas a Economia Comportamental. A corrente ortodoxa tem como pressuposto a racionalidade econômica ou quantificável para as escolhas dos indivíduos, isto é, ele deseja maximizar sua satisfação com determinado bem, mas restrito ao seu orçamento (CABRAL; YONEYAMA, 2008); Simon (1982) se refere a essa racionalidade como sendo de cunho substantivo, pois o comportamento “maximizador” demonstrado pelo indivíduo é condicionado a restrições e limites.

Contrapondo essa visão, Simon (1982) então propõe que não são apenas as ações do agente econômico que sofrem alterações, o ambiente também muda. Assim, a ideia de que é possível prever o que acontecerá depois torna-se limitada em função da incerteza sobre o futuro. Além disso, os indivíduos não possuem plena capacidade de processamento de informações, inviabilizando a maximização de utilidade (MELO; FUCIDJI, 2016). Neste sentido, a corrente comportamental busca incrementar o poder de explicação da economia com as contribuições da psicologia, já que abrange a perspectiva do indivíduo (CAMERER; LOEWENSTEIN, 2004).

A área da Economia Comportamental como ramo de estudo da economia é um tema emergente, e provém da incorporação de teorias e descobertas da psicologia, mais recentemente, de outras áreas das ciências sociais e humanas (AVILA; BIANCHI, 2015). Dessa forma, o conceito da Economia Comportamental é entendido como uma reunificação de duas áreas: a economia e a psicologia, vindo para questionar a racionalidade econômica que se apoia no “*homo economicus*” (CAMERER, 1999).

A personificação do homem econômico é a de um sujeito tomador de decisões racionais, que pondera suas ações, é focado em seu interesse pessoal e processa informações de maneira ilimitada (AVILA; BIANCHI, 2015). Espera-se, então, que todas as pessoas se comportem de modo semelhante (FONSECA; MURAMATSU,

2008). O questionamento da Economia Comportamental é justamente em relação a essa racionalidade.

Os pensadores econômicos da corrente ortodoxa, em especial a neoclássica, creem que a racionalidade é inerente ao indivíduo. Essa premissa é o que fundamenta o modo de agir e pensar do *homo economicus*. A racionalidade que os ortodoxos defendem é o ato constante de ponderar as decisões a serem tomadas de forma acertada e consistente àquilo que se deseja individualmente. Isso deve otimizar a utilidade dos fatores dentre as possibilidades existentes, respeitando as curvas de preferências (FIGUEIREDO, 2013).

Porém, o ser humano sofre influência de lembranças, sentimentos e estímulos ambientais, tende a ser resistente a mudanças e a ser incapaz de realizar previsões de preferências futuras (SAMSON, 2015), ou seja, buscando uma substituição do “*homo economicus*”, por “*homo sapiens*” (THALER; SUNSTEIN, 2009).

Essa transição observada, levou ao questionamento de que os modelos propostos até então pela chamada “Economia Tradicional” já não eram mais capazes de responder satisfatoriamente às questões acerca do novo agente econômico. Logo, os economistas iniciaram uma busca por indícios na realidade observável que se adequassem à reformulação das teorias e modelos econômicos, objetivando o aumento do poder explicativo dos modelos (PAIXÃO, 2017).

Todavia, isso ocasionou o surgimento de diversas abordagens e quadros de análises, dentre elas, uma análise que pode ser identificada como “Economia Comportamental”. Há a ideia de que ao invés de propor um modelo de comportamento individual contrapondo o já existente, a Economia Comportamental oferece explicações que geram conflitos entre si se analisados pelas suas capacidades de premissas e previsões (CASTRO, 2014).

No Brasil, as pesquisas em Economia Comportamental ainda são escassas, sendo a pouca divulgação e a falta de tradução de trabalhos na área algumas das justificativas para tal (ÁVILA, 2015). Há um núcleo de pesquisas vinculado à Universidade de Brasília (UNB), cujos trabalhos publicados incluem estudos que relacionam a Economia Comportamental com o desenvolvimento e questões da pobreza (MURAMATSU, 2015); a psicologia econômica e as escolhas dos indivíduos (FERREIRA, 2015); as finanças comportamentais (FRANCESCHINI, 2015); as políticas públicas (MENEQUIN; ÁVILA, 2015); dentre outros.

Dessa forma, buscando compreender como está sendo abordado o tema da Economia Comportamental na pesquisa acadêmica nacional como um todo, origina-se a problemática da presente pesquisa: **“como está estruturada a pesquisa acadêmica brasileira sobre o tema Economia Comportamental?”** Para responder a essa questão, a próxima seção abordará os objetivos propostos.

## 1.1 Objetivos

Nesta seção serão apresentados os objetivos estabelecidos para responder à problemática da presente pesquisa.

### 1.1.1 *Objetivo geral*

Identificar e analisar o panorama das pesquisas acadêmicas nacionais sobre o tema Economia Comportamental a partir da Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações.

### 1.1.2 *Objetivos específicos*

- a) Construir um resgate histórico dos conceitos da Economia ortodoxa relacionadas a Economia Comportamental;
- b) Identificar as principais comunidades acadêmicas que tem avançado suas pesquisas sobre Economia Comportamental no Brasil e analisar como os programas de pós-graduação tem utilizado essa temática;
- c) Baseado nas dissertações e teses selecionadas buscou-se identificar e analisar a rede dos autores mais citados;
- d) Verificar quais são as principais teorias, metodologias e resultados utilizados nos programas de pós-graduação de Ciências Econômicas para análises relacionadas a Economia Comportamental.

## 1.2 Justificativa

O interesse em estudar a Economia Comportamental se dá em função de que é um tema emergente na área das Ciências Econômicas, com potencial para ser

abordado na formação acadêmica a nível de graduação e pós-graduação. Assim, o levantamento acerca da produção científica nacional permitirá a melhor compreensão sobre a temática além de possibilitar a identificação de lacunas referente a esta área de estudo. O fato de ter-se escolhido trabalhos de conclusão de cursos de pós-graduação em vez de artigos, por exemplo, justifica-se pelo fato de que são análises mais profundas. Entende-se que em artigos, devido ao número limitado de páginas, os autores apresentam muitas vezes um recorte de suas pesquisas maiores.

No que diz respeito aos trabalhos encontrados relacionados à Economia Comportamental identificou-se estudos aplicados à adoção de tecnologia (CAPELLOZA; SANCHEZ, 2011); revisões de literatura acerca do conceito e como esse se relaciona com outras áreas, tais como a sociologia, filosofia e psicologia (DA COSTA, 2009; FERREIRA, 2007); análises sobre o comportamento do consumidor (XAVIER *et al.*, 2010) entre outros. Outro estudo relevante que justifica tal pesquisa foi o de Paixão (2017) que realizou uma análise bibliométrica internacional nas plataformas *Web of Science* e *Scopus* compreendendo os anos de 1956 a 2016 sobre a temática.

Além disso, acrescenta-se o prêmio Nobel recebido em 2017 por Richard Thaler, que demonstrou que a temática da Economia Comportamental está em evidência no meio acadêmico. A teoria desenvolvida por ele questiona os preceitos da racionalidade, mostrando que não há um ser completamente racional no que tange à tomada de decisão. Cunhou o termo “*nudge*” ainda sem tradução para a língua portuguesa, mas que deve ser compreendido como um gatilho que influencia a decisão de um consumidor.

### 1.3 Estrutura da pesquisa

A presente pesquisa está estruturada em seis seções. A primeira abordou a introdução ao tema, objetivos e justificativa; na segunda seção consta a revisão da literatura sobre a temática; a terceira apresenta a metodologia proposta para o estudo; a quarta apresenta os principais resultados; a quinta seção demonstra as considerações finais; e, por fim, as referências utilizadas na pesquisa.



## 2 REVISÃO DE LITERATURA

Nesta seção será apresentada a revisão de literatura pertinente ao tema, abordando as relações entre a Economia e a Psicologia, após a conceituação do que é a Economia Comportamental e um resgate dos principais estudiosos da área.

### 2.1 Relações da Economia com a Psicologia

A Economia e a Psicologia eram áreas afins até o final do século XIX. Porém, a medida em que as disciplinas se distanciavam do pensamento filosófico, suas trajetórias ficaram marcadas por aproximações e afastamentos (MURAMATSU, 2007). A corrente dos economistas, por exemplo, tinha influência da física, o que a tornou matemática; já os psicólogos utilizavam do método experimental, inspirados pela biologia. As diferenças metodológicas referentes às formas de expressar conhecimento foram uma das responsáveis por afastar economia e psicologia (CAMERER, 1999).

Assim, alguns economistas do século XX assumiram que a economia poderia ser estudada como uma ciência natural. A psicologia vinha recém emergindo e não era considerada científica o suficiente, isso porque os economistas a consideravam como sendo um pilar muito instável para economia. O desacordo destes estudiosos pela psicologia, assim como sua insatisfação com as premissas hedonistas da utilidade de Bentham, levaram a uma ruptura entre as duas áreas (CAMERER; LOWEINSTEIN, 2004).

Ainda, segundo os autores, a ruptura se deu de maneira lenta. No início do século XX as escritas de economistas como Fisher e Pareto ainda incluíam especulações sobre como as pessoas se sentiam e pensavam sobre as escolhas econômicas (CAMERER; LOWEINSTEIN, 2004). Na época, os economistas clássicos tentaram propor fundamentos científicos às suas reflexões econômicas, definindo limites e métodos característicos bem como pregando a abstração a certos traços do comportamento humano como a religião, a cultura, a política e as influências psicológicas (CASTRO, 2014).

Em outras palavras, os economistas acreditavam na racionalidade econômica, isto é, que o ser humano pensa em si e na forma que irá utilizar para alcançar

novas posições econômicas seja em termos de renda, quantidade de bens ou poder e prestígio (CABRAL; YONEYAMA, 2008).

Quando a economia começou a ser identificada como um campo de estudo distinto, a psicologia não existia como disciplina. Adam Smith, por exemplo, escreveu um livro sobre a teoria dos sentimentos morais, o qual dispôs sobre princípios psicológicos do comportamento individual, tão profundos quanto suas observações em economia. Outro economista que também estudou sobre a psicologia foi Bentham, e seu conceito de utilidade formou as fundações da econômica neoclássica e escreveu extensivamente sobre os fundamentos da utilidade. Mais tarde Keynes apelou frequentemente para “*insights*” psicológicos, todavia, na metade do século as discussões envolvendo as duas áreas desapareceram (CAMERER, 1999; CAMERER; LOEWENSTEIN, 2004; CASTRO, 2014).

A rejeição da psicologia pelos economistas começa paradoxalmente com a revolução neoclássica, a qual construiu o comportamento econômico sobre premissas da natureza, originando o *homo economicus*. Esse, segundo a teoria, decide o seu modo de agir na economia utilizando a si próprio como fonte de consulta: sabe sua restrição orçamentária e a regra de otimização que deve seguir para uma escolha ótima (BESANKO; BRAEUTIGAM, 2002). Desse modo, o agente analisa seus desejos a partir de estruturas coerentes de preferências ou em funções utilidade para descobrir qual a melhor opção a ser escolhida (PRADO, 1996).

Logo, frente às evidências de que o comportamento do indivíduo não consegue ser previsto e possui “anomalias”, surgia a necessidade de entender como era o seu comportamento real. Então na metade do século XX novos estudos são feitos com vistas a criticar essa perspectiva (PAIXÃO, 2017). Assim, em meados dos anos 1960, psicólogos como Tversky e Kahneman começaram a usar modelos econômicos como referência para contrastar seus modelos psicológicos. Talvez as duas contribuições mais influentes da economia comportamental tenham sido publicadas por estes autores (CAMERER; LOEWENSTEIN, 2004).

## 2.2 A Economia Comportamental

De maneira geral, pode-se conceituar a Economia Comportamental como “o estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento das pessoas” (SAMSON, 2015, p. 28). Ou seja, é uma área que

incrementa o poder explicativo da economia ao agregar as bases teóricas da psicologia, fornecendo resultados satisfatórios na análise da economia (CAMERER; LOEWENSTEIN, 2004).

A Economia Comportamental surge da intersecção das áreas da psicologia e da economia, sendo chamada de Psicologia Econômica pelos psicólogos e Economia Psicológica para os economistas (PAIXÃO, 2017). O termo “comportamental” remonta aos primeiros trabalhos na área, que tiveram início na década de 1960 (SENT, 2004). As teorias da Economia Comportamental estudam intenções e ações reveladas, que proporcionam alternativas à interpretação de diversas áreas tais quais a microeconomia, teoria dos jogos, a corrente do desenvolvimento, entre outros. (ÁVILA, 2015).

Ainda, segundo Sent (2004), os economistas somente despertaram interesse na área da economia comportamental após a publicação de dois trabalhos pelos psicólogos Tversky e Kahneman nos anos de 1974 e 1979 (FERREIRA, 2014). Em seus trabalhos, os psicólogos utilizaram modelos da economia ao analisar “atalhos” mentais na tomada de decisão, desenvolvendo a Teoria do Prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Outro autor que propôs um modelo de Economia Comportamental, foi Richard Thaler, o qual notou que alguns comportamentos individuais não poderiam ser explicados através do modelo aceito pela teoria econômica ortodoxa (KAHNEMAN, 2011). Dessa forma, ele propõe o chamado “efeito dotação” (THALER, 1980), que se refere a diferença existente no preço de compra e venda de determinado bem.

Com isso, percebe-se que as previsões da Economia Comportamental muitas vezes contradizem os tradicionais pressupostos de comportamento dos consumidores racionais. Isso porque o comportamento real dependerá do modo pelo qual o problema será inserido no contexto do indivíduo, gerando incertezas na tomada de decisão (VARIAN, 2012).

Sob essa ótica comportamental, as preferências do consumidor são mais complexas, os valores atribuídos aos produtos são diferentes e dependem das circunstâncias. Pindyck e Rubinfeld (2010) citam por exemplo, que as pessoas tendem a valorizar produtos que possuem frente aos que precisam comprar, dessa forma preferem pagar menos para adquirir e vender por um valor maior quando querem se desfazer do produto (efeito dotação). Na teoria econômica tradicional os valores deveriam ser iguais.

Em consonância, Varian (2012) aponta que o efeito dotação é parte das incertezas enfrentadas pelo consumidor no momento da tomada de decisão. O autor destaca também que as pessoas são mais avessas à perda do que ao risco, isto é, são mais receosas em relação a se desfazer de algo que é dado como certo do que se arriscar a ganhar mais.

### 2.3 Precusores da Economia Comportamental

Os estudos da Economia Comportamental não estão vinculados a uma escola específica da economia, isso porque a pesquisa não é associada a uma ideologia político-econômica ou a determinadas proposições, mas sim a uma prática metodológica diferente da utilizada na economia tradicional (TOMER, 2007). Todavia, existem quatro universidades precursoras nas pesquisas na área: duas universidades americanas (Carnegie-Mellon e Michigan) e duas britânicas (Oxford e Stirling) (SENT, 2004).

Neste sentido, cada universidade tinha seu expoente pesquisador no estudo da Economia Comportamental. Herbert Simon, por exemplo, era vinculado ao grupo de pesquisas da Universidade Carnegie-Mellon e preocupava-se em caracterizar os efeitos da racionalidade limitada nas organizações e na teoria econômica; já a Universidade de Michigan tinha George Katona como um de seus pesquisadores, sendo que seus estudos se caracterizavam pelo interesse no comportamento do consumidor (CASTRO, 2014).

Os trabalhos de Simon (1955, 1959, 1979, 1984) pautaram-se na crítica à racionalidade e ao interesse próprio, desafiando as suposições neoclássicas a partir de pesquisas que envolviam a tomada de decisão (TOMER, 2007; SCHWARTZ, 2002). A principal crítica do autor era em relação ao homem econômico e seu pensamento racional. Segundo ele, é preciso substituir a visão padrão da economia sobre a racionalidade, dado que o acesso a informação pelas pessoas vai além do suposto pela teoria.

Ou seja, os indivíduos nem sempre são egoístas, possuem preferências estáveis ou calculam o custo-benefício das ações; muitas das decisões não são frutos de deliberações cautelosas (SIMON, 1955). O pesquisador ainda demonstrou que a racionalidade é limitada ao levar em consideração a capacidade cognitiva do indivíduo e o ambiente no qual ele está inserido, revelando assim a complexidade da tomada

de decisão (SIMON, 1979). Além disso, o tratamento dado à concepção da tomada de decisão pelo autor, é considerado menos mecânico e mais social-psicológico do que a visão tida pelo *mainstream* da economia (TOMER, 2007).

Já em 1941, na Universidade de Michigan, surgia um núcleo de estudos para pesquisas, tendo como diretor o pesquisador chamado George Katona. Psicólogo de formação, Katona publicou trabalhos sobre a psicologia da inflação e tinha por linha de estudo principal a explicação do comportamento econômico através da macroeconomia (RAPOSO, 1983). Quando se refere à tomada de decisão, Katona (1953) a compara com a problemática da resolução de problemas, muito utilizada na psicologia, que envolve a ação de deliberar e escolher.

Suas pesquisas foram feitas utilizando de métodos não usuais em economia, como entrevistas e a pesquisa de campo, pois considerava que para entender a situação de fato, era necessário compreender a realidade na qual estava inserido o indivíduo, bem como suas aspirações, expectativas, otimismo ou pessimismo, etc. (RAPOSO, 1983; TOMER, 2007). Katona (1951; 1963) inclui a questão do hábito, da motivação e das expectativas como influenciadores da tomada de decisão. Isso contrapõe os postulados da teoria econômica ortodoxa de que o indivíduo age motivado exclusivamente pela maximização da utilidade e do lucro (VARIAN, 2012).

O terceiro expoente nos estudos da economia comportamental foi Tibor Scitovsky. Suas pesquisas criticavam os economistas tradicionais por julgar que estes não analisavam a motivação do comportamento do consumidor, porque achavam que este sabia o que estava fazendo e que isto era o melhor que podia fazer (PEREIRA, 2017). Dessa forma, a função do economista deveria ser entregar o que o consumidor queria.

Assim como os pesquisadores citados anteriormente, Scitovsky (1992) rejeita a ideia dos economistas tradicionais acerca das preferências do consumidor, pontuando que elas são variáveis, influenciadas por exemplos, sugestões e padrões. Além disso, tendem a mudar constantemente dado o acúmulo de experiência do indivíduo ao longo da vida e, também, pela variação dos preços.

Com isso, os pesquisadores apresentados acima, fazem parte do que Castro (2014, p. 4) chama de “velhos economistas comportamentais” ou economistas de abordagens radicais. Isso porque criticavam os pressupostos neoclássicos e visavam a ruptura dos paradigmas. Os estudiosos apresentados a seguir, fazem parte da

abordagem reformista que é mais branda em relação à anterior, tendo por interesse modificar pressupostos e não os refutar por completo (CASTRO, 2014).

Nesse contexto, surgem Kahneman e Tversky (1979) com a Teoria do Prospecto. Seguindo na mesma linha de raciocínio de seus antecessores, os autores criticam a questão da racionalidade e da utilidade esperada e propõem sugestões de como a teoria poderia ser adaptada para uma melhor interpretação. Boa parte das teorias sobre a tomada de decisão identificam a melhor escolha ou o comportamento ideal, não importando se o indivíduo ganha ou perde (KAHNEMAN, 2011).

Logo, a partir de experimentos, Kahneman e Tversky (1979) conseguiram descobrir que os indivíduos são mais avessos à possibilidade de perderem alguma coisa do que a obterem ganhos. Em suma, na Teoria do Prospecto as decisões dependerão do ponto de referência: se o mesmo for definido como um ganho, os agentes terão um comportamento de aversão ao risco; se a referência for de uma perda, os agentes se comportarão de modo propenso ao risco (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Em consonância aos estudos de Kahneman e Tversky, no ano de 1980, Richard Thaler publica sua pesquisa sobre a Economia Comportamental. Seu trabalho pode ser descrito como uma extensão da Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979), pois alguns elementos dessa teoria foram utilizados para justificar as suas pesquisas sobre o efeito dotação. Ao observar a forma que o indivíduo toma decisões no contexto real, Thaler (1980) percebe que os economistas não consideram esse comportamento dos indivíduos no mercado, o que os leva ao erro quando tentam prever as escolhas das pessoas (FERREIRA, 2014).

O ponto de partida da teoria proposta por Thaler (1980) envolve a questão dos custos efetivos e de oportunidade. Com base na Teoria do Prospecto, Thaler assume que os custos efetivos poderiam ser interpretados como perdas e os custos de oportunidade como ganhos não realizados. Dessa forma, seriam atribuídos aos custos efetivos um peso maior quando a utilidade subjetiva fosse avaliada (THALER, 1980). Essa avaliação foi chamada por ele de "*endowment effect*" ou, em português, efeito dotação.

De maneira simplificada, pode-se dizer que a teoria propõe que no momento em que é estabelecida a propriedade a determinado bem, seu valor aumenta (THALER, 1980). Isso posto, haveria uma relutância por parte do proprietário em se desfazer do mesmo, sendo esse comportamento observado em indivíduos com

aversão à perda, tal qual estabelecido por Kahneman e Tversky (1979). Logo, se no momento da transação, as vendas forem encaradas como perdas e as compras como ganhos, o indivíduo preferirá vender por um valor mais elevado e adquirir por um valor mais baixo (KAHNEMAN; KNETSCH; THALER, 1991).

Os estudos de Thaler influenciaram outros pesquisadores a se interessarem pelo tema, dentre eles destacam-se Camerer e Loewenstein (2004). Camerer faz parte do Instituto de Tecnologia da Califórnia e Loewenstein da Universidade de Carnegie-Mellon (SENT, 2004). Para os autores, inserir os alicerces da psicologia na análise econômica melhorará a economia em seus próprios termos, porém sem rejeitar completamente a abordagem neoclássica da economia dado que esta fornece arcabouço teórico que pode ser aplicado a qualquer forma de comportamento econômico (CAMERER; LOEWENSTEIN, 2004).

Nesse sentido, ao considerar que nem todas as respostas para as questões levantadas no *mainstream* eram obtidas através da matemática, a incorporação da psicologia na economia foi facilitada (SENT, 2004). As pesquisas iniciais na área valiam-se de experimentos para coletar os dados, mas de lá para cá outras técnicas começaram a ser empregadas como a pesquisa de campo e dados secundários (FERREIRA, 2014).

Desse modo, Camerer e Loewenstein (2004) em sua obra, *Advances in Behavioral Economics*, reuniram uma série de artigos que abordam a questão do método na Economia Comportamental. Para eles, qualquer estudo na área deve seguir os seguintes passos: (1) encontrar um pressuposto ou modelo neoclássico que seja utilizado pelos economistas, (2) identificar anomalias no modelo, (3) com base nas anomalias, criar alternativas para a generalização dos modelos existentes e (4) construir modelos econômicos de comportamento tendo como inspiração os pressupostos da etapa 3, utilizando a derivação para testar as implicações (CAMERER; LOEWENSTEIN, 2004). Esses passos, contudo, dependerão do objetivo da pesquisa podendo sofrer alterações.

Com isso, conclui-se que os autores tidos por reformistas dentro do estudo da Economia Comportamental, têm por objetivo moldar os fundamentos da teoria neoclássica que julgam estarem inconsistentes (CASTRO, 2014). Todavia, não se distanciam das premissas básicas da teoria tradicional. O quadro 1 apresenta uma síntese dos autores que enfatizam a Economia Comportamental:

Quadro 1 – Autores precursores no estudo da Economia Comportamental

ABORDAGEM	AUTOR	PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES
RADICAL	Simon (1955, 1959, 1979, 1984)	Proposição da racionalidade limitada;
	Katona (1951, 1953, 1963)	Hábito, motivação e expectativas influenciando a tomada de decisão;
	Scitovsky (1992)	Exemplos, sugestões, padrões e experiências individuais modificam as preferências;
REFORMISTA	Kahneman e Tversky (1979)	Teoria do Prospecto, considerando as perdas e ganhos do consumidor;
	Thaler (1980)	Efeito Dotação, propriedade do bem gera valor;
	Camerer e Loewenstein (2004)	Estudos sobre a metodologia da Economia Comportamental.

Fonte: elaborado pela autora

A seguir algumas observações sobre tomada de decisão, que representa uma das vertentes que se destaca nos Estudos de Economia Comportamental.

#### 2.4 Economia Comportamental: Tomada de Decisão

Nas discussões da Economia Comportamental uma das vertentes que se destaca é a que diz respeito à tomada de decisão. Isso porque a discussão que move a Economia Comportamental é sobre a racionalidade do consumidor (SIMON, 1972).

Simon (1986) pontua que os estudos sobre a tomada de decisão se expandiram após o período da Segunda Guerra Mundial, sendo os primeiros modelos de tomada de decisão criados por economistas, estatísticos e filósofos, refletindo assim uma perspectiva econômica da tomada de decisão (STERNBERG, 2008). Esse modelo é conhecido como “Teoria Clássica da Decisão”, cuja característica principal é o uso de modelos matemáticos para tentar explicar o comportamento humano, tendo por base o *homo economicus* (SLOVIC, 1990).

Usualmente, o modelo racional é descrito como um processo de construção de opções nas quais o nível ótimo de risco é calculado, e a alternativa que apresentar melhor chances de sucesso é escolhida (LÖBLER, 2005). Pode-se dizer então que o modelo identifica o processo decisório como uma questão de maximização de utilidades com base na racionalidade econômica.

Essa, por sua vez, apresenta o tomador de decisões como alguém que está totalmente informado em relação às possíveis opções disponíveis para suas decisões,



bem como aos resultados gerados por elas. É um sujeito sensível às distinções sutis entre as opções, isto é, consegue analisar se há diferença entre dois resultados, sendo extremamente racional com relação a opção que irá escolher visando maximizar sua utilidade (VARIAN, 2012). Dadas as suas características, em seguida surgiram outros modelos para contrapor o que havia sido estudado até então, um deles foi a Teoria da Utilidade Esperada Subjetiva.

Essa teoria foi proposta por Savage (1954) e se aplica à tomada de decisão em situações de incerteza. O objetivo dessa teoria é mostrar que o indivíduo busca o prazer (utilidade positiva) e evita a dor (utilidade negativa). Para tal, utiliza cálculos visando avaliar o valor da utilidade e cálculos de probabilidade subjetiva em vez de critérios objetivos (STERNBERG, 2008). Porém, segundo Ferreira e Resende (2011), essa teoria é alvo de críticas que foram reveladas por meio de experimentos como os de Allais em 1953 e o de Ellsberg em 1961. De maneira geral, a principal crítica é que os comportamentos observados contradizem os pressupostos da teoria, negligenciando os limites humanos da capacidade de resolução de problemas frente à complexidade do mundo real (SIMON, 1986).

Desse modo, frente às críticas sofridas por esses modelos e percebendo que nem sempre os seres humanos tomam decisões consideradas ideais, Simon (1945) propõe que o indivíduo é limitadamente racional. Ou seja, toma as decisões mais racionais possíveis dentro das restrições impostas por capacidades e informações limitadas (LÖBLER, 2005), originando o conceito da tomada de decisão satisfatória (SIMON, 1957). Nessa situação, o indivíduo considera cada opção e depois seleciona a mais satisfatória – ou a que seja boa o suficiente – para atingir o nível mínimo de aceitabilidade (STERNBERG, 2008). Isto é, ele reflete sobre o número mínimo possível de alternativas para satisfazer os seus requisitos mínimos.

Todavia, quando o indivíduo dispõe de uma infinidade de alternativas para um tempo limitado de avaliação, ele adota outra posição na tomada de decisão, a eliminação por aspectos (TVERSKY, 1972). Segundo essa teoria, as pessoas estabelecem critérios para cada aspecto de uma alternativa, eliminando aquelas que não se enquadram nos critérios pré-estabelecidos e assim sucessivamente, até que reste somente uma opção (STERNBERG, 2008). A compra de um carro poderia servir de exemplo para essa teoria.

Contudo, a tomada de decisão é afetada pelos hábitos, crenças, tradições, interesses, objetivos e outros fatores de influência (CAPPELLOZZA; SANCHEZ,

2011). Desse modo, em situações nas quais os eventos são incertos, esses julgamentos pessoais podem influenciar a formação de heurísticas tanto individuais quanto de grupos, levando o indivíduo ao erro em sua tomada de decisão (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974). Um exemplo dessas heurísticas é a representatividade. As pessoas tendem a pensar que um determinado evento é fruto de uma ocorrência acidental em vez de considerarem a probabilidade de ocorrência do mesmo. Também, destaca-se a heurística da disponibilidade, na qual o indivíduo traz à memória aquilo que julga ser importante a um fenômeno (LÖBLER, 2005).

Assim, como psicólogo, Kahneman (2003) propõe que por ignorar uma grande variedade de anomalias no comportamento das pessoas, os economistas perdem muitos aspectos de comportamento que não se encaixam nas inferências neoclássicas. Desse modo, as emoções influenciam no peso das decisões, no papel do otimismo quando existe risco e no fato de gostar ou desgostar das previsões fatuais.

Thaler e Sunstein (2009) abordam que a limitação de conhecimentos e informações são base para a racionalidade limitada. Para os autores, a experiência pessoal, informações relevantes e feedback rápido são os principais fatores que permitem uma boa tomada de decisão. A teoria por eles proposta diz que a tomada de decisão depende da forma como a questão é apresentada, dessa forma o “*nudge*” (ou empurrão, em tradução livre) viria a delinear o andamento das situações induzindo as pessoas a tomarem um caminho determinado (THALER; SUNSTEIN, 2009). Mesmo sendo visto como uma intervenção, os autores dizem que o *nudge* resguarda a liberdade de escolha individual.

Com base nas diferentes visões sobre a tomada de decisão, foi elaborada o quadro 4:

Quadro 2 - Evolução Histórica da Teoria da Tomada de Decisão

AUTORES	Conjunto de autores (Sec. XX)	SAVAGE (1945)	SIMON (1945)	TVERSKY e KAHNEMAN (Anos 1970)	THALER e SUNSTEIN (2009)
TEORIA	Teoria Clássica da Tomada de Decisão	Teoria da Utilidade Subjetiva Esperada	Racionalidade Limitada	Heurísticas e Vieses	<i>Nudge</i>

Fonte: elaborado pela autora

Buscando então uma interdisciplinaridade, os “economistas do comportamento” em algumas obras apresentam uma aproximação de outras áreas como a antropologia, psicologia, ciência política, sociologia, ética e filosofia. Essas aproximações visam incorporar conceitos para uma melhor análise do comportamento do agente em suas decisões (DOWLING; FANG, 2007).

A seção seguinte tratará da metodologia utilizada no estudo, bem como das técnicas de análise e coleta de dados.

### 3 METODOLOGIA

O estudo busca identificar e analisar o panorama das pesquisas acadêmicas nacionais sobre o tema Economia Comportamental a partir da Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações. Desse modo, essa seção apresentará a metodologia empregada para atingir os objetivos propostos, mostrando o método a ser utilizado, a técnica de coleta e, também, a de análise dos dados.

#### 3.1 Características da pesquisa

Considerando que a discussão sobre a temática da Economia Comportamental é recente no país, o estudo caracteriza-se como exploratório, no que tange à evolução do tema. O estudo exploratório tem por característica a descoberta sobre determinado assunto tornando o problema familiar ao pesquisador; serve também para aprimorar ideias e descobrir intuições (GIL, 2002).

Ainda, por se tratar de uma pesquisa que visa identificar as características da produção acadêmica sobre a Economia Comportamental, pode ser classificada como descritiva. A pesquisa descritiva evidencia traços de determinado fenômeno ou população; não se preocupa em explicá-los, mas ao mesmo tempo, serve de base para tal (VERGARA, 2000).

A presente pesquisa possui também natureza empírica e será de abordagem mista. Segundo Creswell (2011) o método misto engloba procedimentos de coleta, análises e combinações de técnicas tanto quantitativas como qualitativas em uma mesma pesquisa. Ainda, a interação entre esses métodos amplia as possibilidades de análise.

Acrescenta-se que, dado o objetivo geral da pesquisa, realizou-se uma revisão bibliográfica das teses e dissertações de uma base de dados nacional. Esta revisão é utilizada para colocar o pesquisador em contato com o que foi produzido sobre um assunto, propiciando a análise de uma temática a partir de uma nova perspectiva (LAKATOS; MARCONI, 2003).

Para responder aos objetivos específicos, além da revisão bibliográfica, foi utilizado o método da análise sociométrica ou de redes sociais (ARS), como também é chamada. A ARS é uma técnica de análise que permite a representação das relações entre um conjunto de indivíduos, seja parentesco, amizade, grupo de

pesquisa, conhecimento, entre outros (RIBEIRO; MELO; DANTAS, 2016). Preocupa-se com as entidades sociais e/ou atores que interagem entre si e com os demais, sendo as interações o foco do estudo e da análise (GALASKIEWICZ; WASSERMAN, 1994).

Nesse sentido, a ARS são formadas por um conjunto de nós, correspondentes a atores, e por laços que representam as relações sociais e são responsáveis por interligar os nós. As relações podem ser de parentesco, afinidade, autoria, entre outros (WASSERMAN; FAUST, 1994). Os resultados de uma ARS são representados por meio de grafos, que auxiliam na identificação de grupos e subgrupos que mais interagem, quem são os atores (nós) mais relevantes dentro dessa rede e quem atua como ponte entre grupos distintos (RECUERO; BASTOS; ZAGO, 2015).

Assim, consegue-se explicar os processos sociais através das redes estabelecidas entre autores ou instituições (WALTER; SILVA, 2008). Nesta pesquisa, a análise primeiramente é feita com base na rede de citações das teses e dissertações sobre a Economia Comportamental, independentemente da área de estudo; e, depois na rede de orientações da área das Ciências Econômicas. Dessa forma, consegue-se compreender o processo de construção do conhecimento científico (ROSSONI; MACHADO-DA-SILVA, 2007).

Para analisar a rede como um todo, utilizaram-se as métricas **Densidade** (BORGATTI et al., 2009) que indica o quanto a rede é coesa e interconectada, relacionando suas conexões com o número máximo de conexões possíveis; e a métrica **Modularidade** (BLONDEL et al., 2008) que distingue os autores por módulos, que se conectam densamente entre si, mas limitadamente com os demais da rede. Para identificar os principais autores na rede, utilizaram-se as métricas de **Grau de Centralidade** (SHAW, 1964) que aponta a quantidade de conexões que cada autor possui com os demais; e **Centralidade de Intermediação** (FREEMAN, 1979) que sinaliza o quanto cada autor conecta demais autores, intermediando-os e reduzindo distâncias na rede.

Um resumo das métricas utilizadas na análise dessa pesquisa e suas respectivas funções encontram-se no quadro 2:

Quadro 3 – Métricas da análise de redes sociais

Métrica	Finalidade
Tamanho da rede	Indica o número total de nós e laços, ou seja, as relações;
Grau de entrada	Visa identificar a quantidade de conexões que um nó recebe. Demonstra quem é o ator ou autores mais importante na rede;
Centralidade de Intermediação	Mostra o quanto cada autor conecta os demais, intermediando-os e reduzindo distâncias na rede;
Modularidade	Indica quais os grupos subjacentes à estrutura da rede;
Densidade	Indica o quão conectada uma rede está;

Fonte: elaborado pela autora e adaptado de Recuero, Bastos e Zago (2015)

### 3.2 Técnica de coleta e análise dos dados

A plataforma utilizada como base para a pesquisa é a Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações que reúne em seu portfólio trabalhos de conclusão de cursos de pós-graduação. Mantida pelo Instituto Brasileiro de Informação em Ciência e Tecnologia, a base de dados armazena teses e dissertações de 109 instituições no país, contando com mais de 500 mil documentos em seu acervo (BDTD, 2018).

A busca na plataforma se deu através do uso dos termos entre aspas “*economia comportamental*” e “*behavioral economic*”, totalizando cinquenta e oito (58) trabalhos. Desses, foram excluídos catorze (14) trabalhos por apenas mencionarem as palavras-chave, mas não abordarem o tema de fato. Dos quarenta e quatro (44) restantes, três (3) não permitiram acesso as suas teses e dissertações, mesmo em contato direto com os autores. Logo, as análises da estatística descritiva (HAIR, 2005) e a ARS (SILVA et al., 2006) foi feita a partir de quarenta e um (41) trabalhos de diversas áreas do conhecimento. Como o objetivo do trabalho é verificar o panorama das pesquisas, optou-se por não estabelecer o filtro de tempo, abrangendo assim, a totalidade das teses e dissertações sobre a temática.

Assim, no que diz respeito ao segundo objetivo, utilizou-se da estatística descritiva para mensurar a dispersão dos estudos por ano de defesa, por universidades e por área temática. Após, por meio da ARS, foi elaborada a rede das orientações da área das Ciências Econômicas, utilizando a seção na qual as bancas são indicadas. Ressalta-se que, das treze (13) teses e dissertações selecionadas, duas (2) não foram utilizadas na construção dessa rede por não indicarem os avaliadores. Quanto ao terceiro objetivo que se refere à construção de uma rede dos

autores mais citados, utilizou-se a seção de referências dos trabalhos. Foram computadas um total de 6046 referências, sendo excluídas da mensuração leis, portais de notícias e bases de dados (por exemplo, IBGE), visto que o foco era a identificação dos autores.

Além disso, as referências foram padronizadas. Quando havia mais de 2 autores, apenas o nome do primeiro era computado na planilha; já em situações de inversão na ordem dos autores, por exemplo, “SILVA e CASTRO” e “CASTRO e SILVA”, desde que se referissem às mesmas pessoas, adotava-se “SILVA e CASTRO” para todas as demais.

Na etapa qualitativa dessa pesquisa, que visava verificar como as Ciências Econômicas tem tratado a temática da Economia Comportamental, foram analisadas as treze (13) teses e dissertações encontradas na área. Para tal, o sumário, bem como o resumo, metodologia e considerações finais foram lidos. Ainda, dividiu-se os estudos entre aqueles que tratavam sobre a tomada de decisão e os cuja abordagem não se encaixavam nessa temática. Os dados foram mensurados em planilhas do *software* Excel e os dados sociométricos analisados com o software *Gephi* 0.9.2<sup>1</sup>. Como forma de demonstrar de que modo os objetivos serão respondidos, elaborou-se o Quadro 3

Quadro 4 – Resumo dos objetivos e procedimentos metodológicos

Objetivo	Variável de pesquisa	Técnica de análise	Fonte de informação
Construir um resgate histórico dos conceitos da Economia ortodoxa relacionadas a Economia Comportamental;	Terminologias utilizadas pelos autores;	Revisão da literatura;	Artigos e livros relacionados à temática;
Identificar as principais comunidades acadêmicas que têm avançado suas pesquisas sobre Economia Comportamental no Brasil e analisar como os programas de pós-graduação têm utilizado essa temática;	Terminologias utilizadas pelos autores; Número de trabalhos por ano; Universidades de origem dos estudos; Autores e orientadores dos trabalhos;	Pesquisa Bibliográfica, Estatística Descritiva, Sociometria;	Teses e dissertações coletadas na Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações;
Baseado nas dissertações e teses selecionadas, buscou-se identificar e analisar a rede dos autores mais citados;	Referências utilizadas pelos autores das teses e dissertações;	Sociometria;	Teses e dissertações coletadas na Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações;

<sup>1</sup> Gephi é um software para visualização e exploração de diferentes tipos de gráficos e redes. Além disso, é um software de código aberto e gratuito (GEPHI, 2018).

Verificar quais são as principais teorias, metodologias e resultados nas análises relacionadas à Economia Comportamental nas Ciências Econômicas;	Sumário, resumo, metodologia e considerações finais das teses e dissertações;	Pesquisa Bibliográfica	Teses e dissertações coletadas na Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações;
---	---	------------------------	--

Fonte: elaborado pela autora

A seção seguinte apresenta os resultados e discussões sobre Economia Comportamental analisados nesse estudo.



## 4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Nesse capítulo são apresentados os resultados das análises descritas na metodologia, com base nos trabalhos selecionados. As seções desse capítulo estão divididas da seguinte forma: primeiro será apresentada a análise descritiva dos trabalhos selecionados; segundo, os autores destaques sobre a temática; terceiro, as relações da Economia Comportamental e as ciências econômicas tanto pela tomada de decisão quanto para outras perspectivas.

### 4. 1 Economia Comportamental: análise descritiva

Como mencionado anteriormente, após a pesquisa na base da Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações, obteve-se como resultado cinquenta e oito estudos mesclados entre teses e dissertações. Feita a seleção daqueles que se adequavam à realidade desta monografia, restaram quarenta e uma. Com base nesses estudos, procedeu-se a análise dos resumos e dos capítulos que tratavam da Economia Comportamental (quando era o caso).

Desse modo, das teses e dissertações selecionadas, a mais antiga é a tese de autoria de Aguiar (2006), apresentada ao curso de pós-graduação em Direito da UFSC. O autor busca discutir os fundamentos para uma nova abordagem do Direito fundamentada na teoria do comportamento das ciências sociais (AGUIAR, 2006). Em sua tese, o autor dedica uma seção para tratar da Economia Comportamental, utilizando o conceito de Madden (2000, grifo nosso) de que essa área de estudo seria *a combinação de conceitos da microeconomia, aliados aos métodos experimentais dos analistas do comportamento*.

Outra pesquisa que dá indícios de ser umas das primeiras monografias de conclusão de pós na área é a de Harada (2007). O autor escreveu sua dissertação de mestrado no curso de pós-graduação em Administração da FGV/SP, sendo seu objeto de estudo a identificação dos vieses dos consumidores ao escolher planos de telefonia móvel. Harada (2007) não adota um conceito específico do que é a Economia Comportamental, porém apresenta as ideias de Kahneman e Tversky (1979, 1986, 1991) e Thaler (1991, 1997, 2000) sobre as teorias do prospecto e da racionalidade limitada.

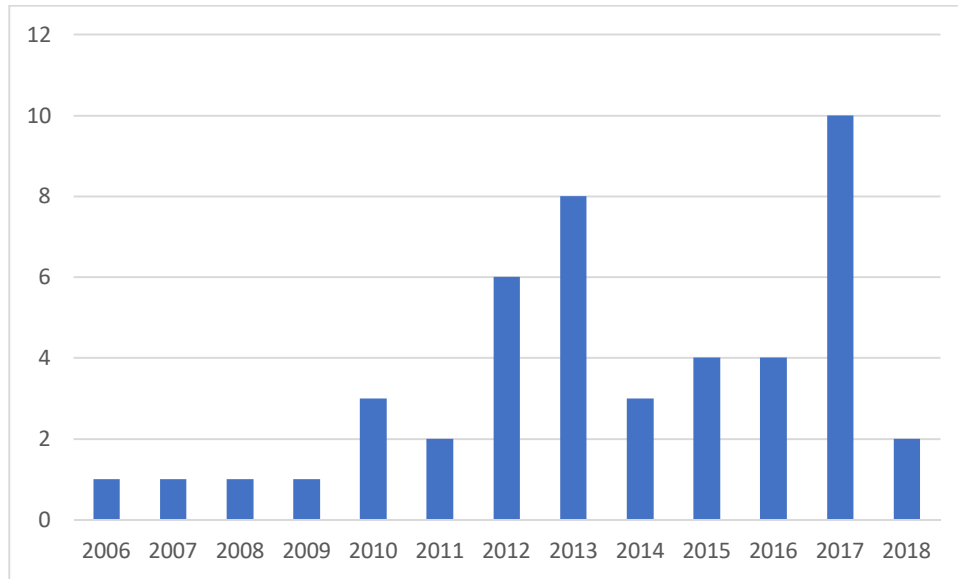
Na área das Ciências Econômicas, foi encontrada a dissertação de Nunes (2008). Direcionada para a área das finanças comportamentais, a pesquisa foi apresentada ao curso de pós-graduação em Economia da UFRGS. Teve como objetivo identificar o conjunto de técnicas apropriadas para a precificação de ativos tendo como base o comportamento do investidor (NUNES, 2008). O autor trata a Economia Comportamental como grande área e as finanças comportamentais como sub-área. Utiliza o conceito de Kahneman e Tversky (1970, grifo nosso) de que a Economia Comportamental pode ser entendida como as *“influências das interrupções heurísticas nos julgamentos da probabilidade e os diferentes efeitos incidentes sobre a escolha humana”* (NUNES, 2008, p.15).

Verificou-se também que dos estudos selecionados, foram encontrados dois com as datas mais recentes. O primeiro é a dissertação de Jesus (2018). Essa foi apresentada ao programa de pós-graduação em Administração da UFG e tem como objetivo analisar as medidas adotadas pela universidade em questão para contornar a alocação de recursos e a mudança de hábitos das pessoas que ali convivem visando a economia de energia elétrica (JESUS, 2018). A autora utiliza o conceito de Franceschini, Conque e Ferreira (2012, apud JESUS, 2018) e Angner e Lowenstein (2012, apud JESUS, 2018) para definir a Economia Comportamental, sendo esta considerada como *uma ciência-ponte entre a Psicologia e a Economia, cujas pesquisas interessam aos economistas, mas utilizam técnicas e conhecimentos provenientes da Psicologia* (JESUS, 2018, grifo nosso).

O segundo estudo é de Abreu (2018), apresentado ao programa de pós-graduação em Direito da UFRGS. O autor busca examinar o processo civil em dois aspectos: objetivo e subjetivo. Para tal, utiliza da Economia Comportamental com o intuito de compreender as relações existentes entre as partes valendo-se dos axiomas propostos pela microeconomia e questionados pela Economia Comportamental, isto é, a racionalidade do sujeito (ABREU, 2018). Com isso, o autor adota as ideias de Simon (1955, 1957, 1985, apud ABREU, 2018), Richard Thaler (1988, 1994 2016, apud ABREU, 2018) e Kahneman e Tversky (1972, 1973, 1979, apud ABREU, 2018).

Para uma melhor visualização das datas de defesa dos trabalhos selecionados, construiu-se a figura 1:

Figura 1 – Número de dissertações e teses em relação ao ano de defesa



Fonte: elaborado pela autora com dados da pesquisa

Pela figura 1 consegue-se perceber que de 2006 a 2011 os estudos finais dos mestrados e doutorados sobre a temática da Economia Comportamental ainda eram poucos. No entanto, o interesse começa a crescer a partir de 2012, atingindo seu pico em 2017 com oito trabalhos. Nesse mesmo ano, Richard Thaler, um dos pesquisadores da Economia Comportamental, recebia o prêmio Nobel da Economia pelo seu estudo sobre a racionalidade limitada. Buscando identificar as áreas do conhecimento nas quais esses trabalhos foram desenvolvidos, construiu-se a figura 2:

Figura 2 – Dissertações e teses por área de estudo

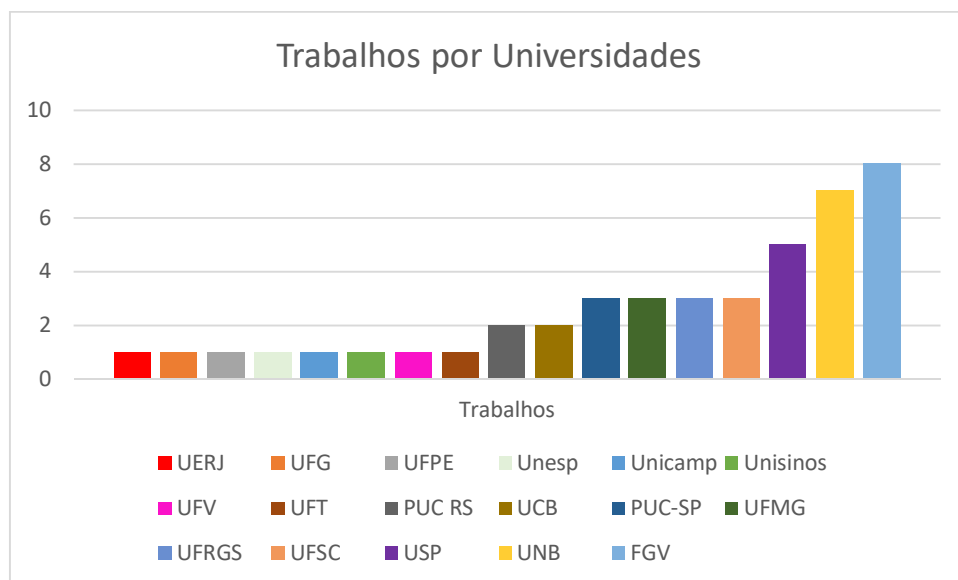


Fonte: elaborado pela autora com dados da pesquisa

Por meio da figura 2, pode-se visualizar que as teses e dissertações sobre Economia Comportamental concentram-se principalmente na Economia e no Direito, sendo que cinco deles estão em outras áreas do conhecimento, tais como a biologia e a medicina, classificados na figura 2 como “outras áreas”. Como Psicologia e Economia eram áreas afins no estudo da Economia Comportamental, pressupunha-se que seriam as que concentrariam o maior número de trabalhos, porém isso não ocorreu.

Quanto às universidades das quais esses estudos se originam, tem-se a figura 3 demonstrada a seguir:

Figura 3 – Distribuição das dissertações e teses de todas as áreas pelas universidades



Fonte: elaborado pela autora com dados da pesquisa

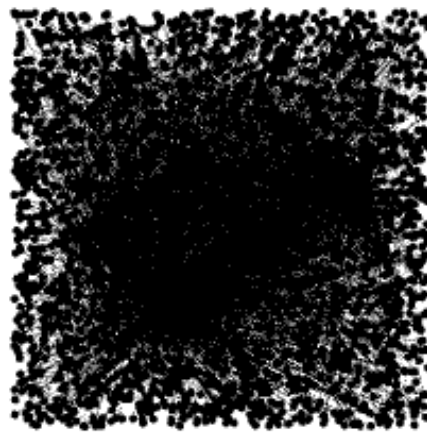
Pela figura 3 nota-se que as teses e dissertações apresentam um maior número nos programas de pós-graduação da FGV em São Paulo, UnB em Brasília e da USP. Destaca-se que a Universidade de Brasília mantém um núcleo de estudos em Economia Comportamental.

#### 4.2 Economia Comportamental: Identificando os autores mais importantes

Nessa etapa da pesquisa, foram computadas as referências dos estudos selecionados em uma planilha Excel, dividindo-os por área de concentração. Após a

tabulação, obteve-se um total de 6046 referências divididas entre as áreas de Administração, Ciências Econômicas, Psicologia, Direito, Sociologia e outras. Esse número representa o que chamamos de arestas, ou seja, a quantidade de conexões existentes entre os nós. Esses, por sua vez, representam os autores citados nas teses e dissertações. Seu número total foi de 3360 nós. Posteriormente, a planilha foi importada para o software Gephi 0.9.2 no qual o grafo seria gerado. Os resultados dessa tabulação podem ser vistos na figura 4:

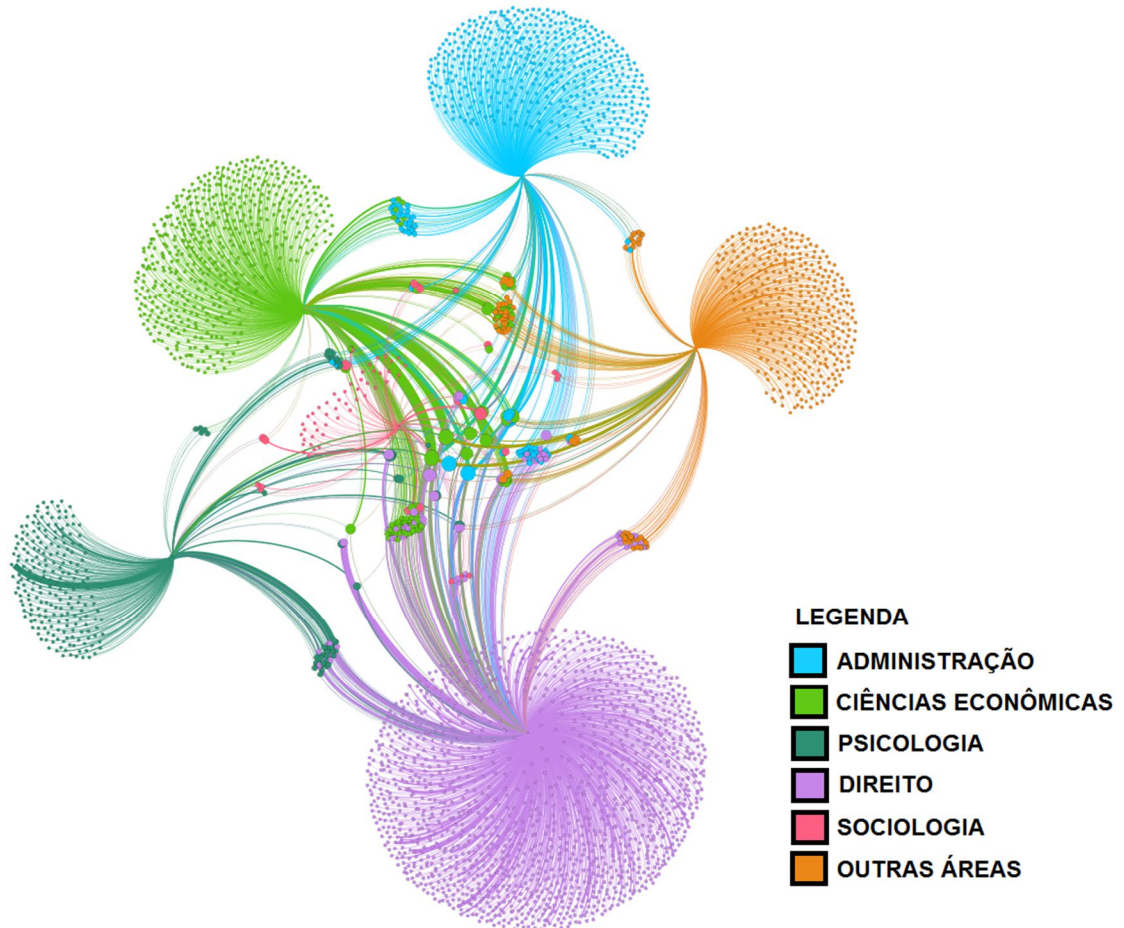
Figura 4 – Grafo de citações dos estudos sobre a Economia Comportamental



Fonte: elaborado pela autora com dados da pesquisa

A figura 4 representa o grafo antes da aplicação das métricas de análise. Para melhorar sua visualização, foram executadas as estatísticas gerais da rede, como o grau médio, o diâmetro, a densidade e a modularidade. Após, foram aplicadas as métricas de rede e de nós, sendo elas a **modularidade** para separar e colorir os grupos, **grau de intermediação** para verificar qual o ator que serve de “ponte” entre as áreas; e, de **grau de entrada** para identificar quem é o ator mais importante dentro da rede. Além disso, foi escolhida a distribuição de Yifan-Hu que desloca para a periferia do grafo os nós com baixos níveis de conexão (GANSNER; HU; KOBOUROV, 2010). Na figura 5 é possível visualizar o resultado da aplicação das métricas:

Figura 5 – Análise da rede de citações dos estudos sobre a Economia Comportamental



Fonte: elaborado pela autora com dados da pesquisa

A partir da figura 5 pode-se destacar aspectos interessantes. A medida da modularidade permitiu a separação dos grupos por áreas de estudo, cujas cores estão representadas na legenda. Cada ponto do grafo, representa um nó, ou no caso da presente pesquisa, um autor. Quanto maior for esse nó, mais representativo é esse autor no conjunto da rede, isto é, mais conexões ele possui. As linhas do grafo representam essas conexões. Quanto mais grossas, mais forte é essa conexão.

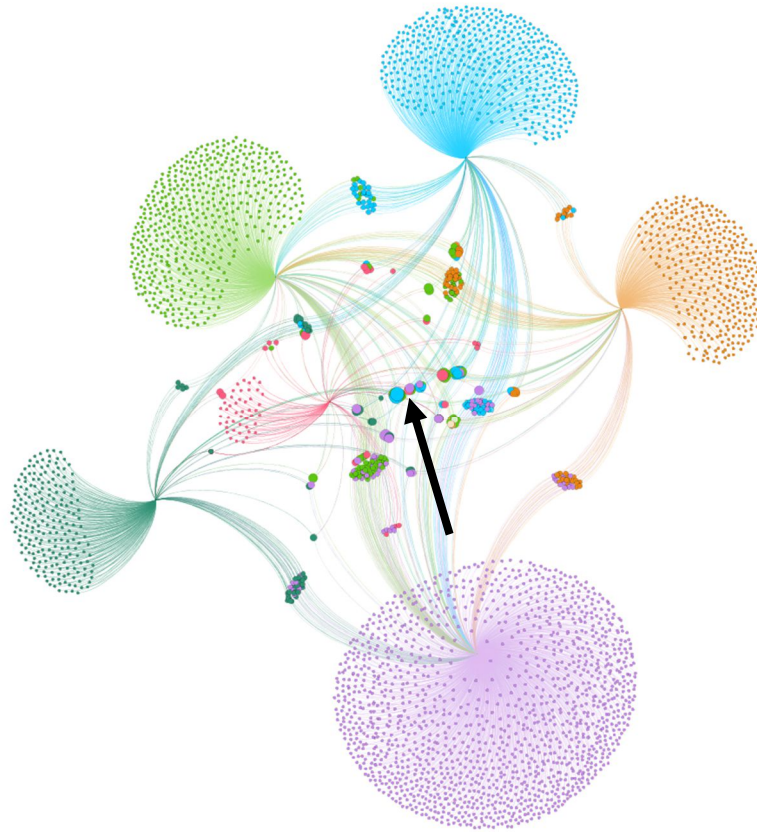
A distribuição de Yifan-Hu permitiu que aqueles nós menos importantes para a análise fossem “puxados” para fora do grafo. Nesse caso, são aqueles autores que não possuem conexões com outras áreas, reservando-se somente a um campo específico do conhecimento. Considerando essa questão, pode-se afirmar que a área

do Direito é a que mais possui autores específicos, justamente em função dos estudos tratarem sobre leis e códigos que não são tão comuns em outras áreas.

Destaca-se também que por se tratar de uma pesquisa sobre a Economia Comportamental, esperava-se uma conexão maior entre as áreas de Psicologia e das Ciências Econômicas. Porém não foi o que aconteceu. Nota-se que as Ciências Econômicas se interligam com todas as áreas, trocando autores em comum principalmente com a Administração. Isso pode ser explicado pelo fato de que muitos estudos da Economia Comportamental tratam sobre as Finanças Comportamentais, temática de pesquisa em expansão na Administração.

Outro ponto interessante é a área da Sociologia que ficou concentrada ao centro do grafo. Essa posição indica que as áreas como um todo se beneficiam dos autores sociólogos, o que faz sentido visto que se está trabalhando com as ciências sociais aplicadas. Pode-se notar que ao centro do grafo estão os maiores nós, esses representam os autores mais relevantes nessa rede. Conforme mencionado, as áreas se interligam por meio dos autores, logo, para identificar qual o autor que serve de ligação entre todas elas, foi aplicada a métrica da **centralidade de intermediação**. Essa métrica é demonstrada na figura 6:

Figura 6 – Grafo do Grau de Centralidade de Intermediação



Fonte: elaborado pela autora com dados da pesquisa

Após a aplicação da métrica de centralidade de intermediação, atenuou-se a intensidade dos laços para que o nó central pudesse ser melhor visualizado. Este é representado pelo ponto azul destacado pela flecha. No caso dessa pesquisa, o nó central representa o autor ponte, isto é, aquele que perpassa todas as áreas fazendo um intermédio entre elas. Isso não significa que ele seja o mais citado, mas sim que está presente nos estudos de todas as áreas. Ao atribuir os rótulos dos nós, descobriu-se quem é o autor, que pode ser visto na figura 7:



Figura 7 – Autor ponte de todas as áreas

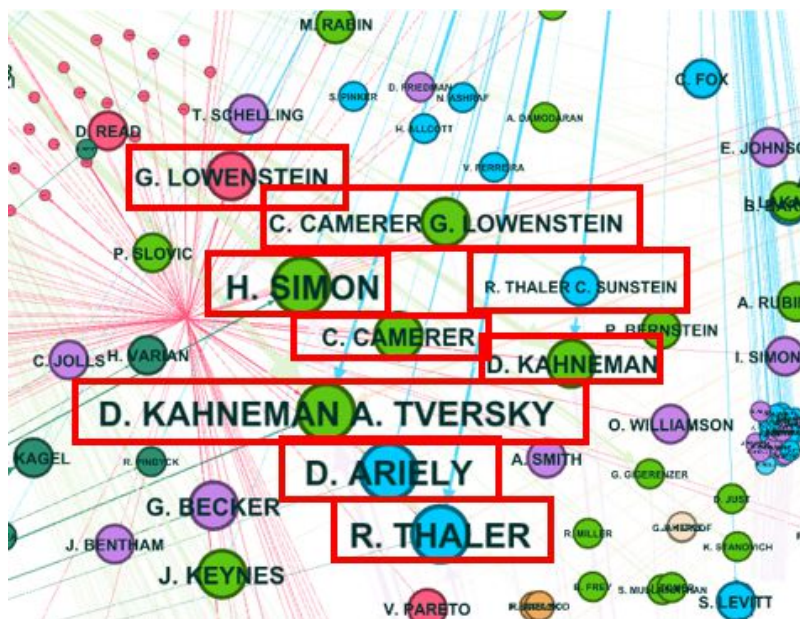


Fonte: elaborado pela autora com dados da pesquisa

Com os rótulos, identificou-se então que Richard Thaler é o autor ponte entre as áreas. Embora sua formação seja como economista, ele estuda também as finanças e aspectos da psicologia da tomada de decisões, podendo ser considerado um autor multidisciplinar.

A última métrica a ser mostrada é o **grau de entrada**. O uso dessa métrica possibilita a identificação dos atores mais importantes dentro de uma rede, no caso, os autores mais citados pelas teses e dissertações aqui analisadas. O resultado pode ser observado na figura 8:

Figura 8 – Autores mais importantes conforme o grau de entrada



Fonte: elaborado pela autora com dados da pesquisa

Os autores apontados pelo grau de entrada como os mais importantes, são aqueles cujos nós, eram centrais no grafo da figura 5. Conforme esperado, os autores destaques são os considerados como precursores nos estudos da Economia Comportamental. Com exceção de Herbert Simon, que faz parte da abordagem radical da teoria, os demais são considerados autores reformistas. Além disso, percebe-se que a parceria entre os autores também é importante. Como visto, Lowenstein, Kahneman e Thaler são citados tanto sozinhos quanto com seus coautores. Destaca-se também a presença de autores seminais das Ciências Econômicas, tais como, Keynes, Smith e Bentham.

Da figura, ainda se consegue notar que de acordo com as cores, é possível afirmar que os autores mais citados nas Ciências Econômicas (cor verde) são Kahneman e Tversky, Simon, Camerer e Kahneman; na Administração (cor azul) ressalta-se os trabalhos de Ariely, Thaler e Thaler com Sunstein; e, na Sociologia (cor rosa), Lowenstein.

Para fechar essa seção de análise sociométrica, realizou-se a rede de orientações das teses e dissertações de Ciências Econômicas. Conforme dito na seção de metodologia, das treze (13) teses e dissertações encontradas, duas (2) não foram utilizadas nessa análise porque não mencionavam os avaliadores. O resultado da análise está na figura 9:

Figura 9 – Rede de orientações das teses e dissertações de Economia



Fonte: elaborado pela autora com o software Gephi 0.9.2

No grafo tem-se a distribuição dos autores dos trabalhos (cor laranja), dos orientadores (cor verde) e nos avaliadores (cor roxa). A partir da identificação das 11 teses e dissertações acerca do tema da Economia Comportamental, identificaram-se 53 nós, divididos entre 11 autores, 11 orientadores e 31 avaliadores. O total de conexões encontradas foi 203. A métrica **densidade** resultou no valor de 0,073, considerado baixo visto que somente 7,3% das possíveis conexões entre autores, orientadores e avaliadores são realmente efetivas, o que caracteriza uma rede dispersa.

Quanto à **modularidade**, o resultado foi de 0,85 distinguindo 9 laços fracos e 15 laços fortes. Cabe ressaltar que, para melhor observação, foi usado o algoritmo de visualização de grafos *Fruchterman-Reingold*, que permite distribuir os autores de forma igual no espaço, deixando suas conexões uniformes e refletindo a simetria inerente a rede (FRUCHTERMAN; REINGOLD, 1991).

Além disso, no sociograma da figura 9, o tamanho dos nós demonstra sua centralidade de intermediação e as cores, conforme já mencionado, a sua função dentro dos trabalhos analisados. Portanto, destacam-se na rede Sergio Marley Modesto Monteiro, cuja cor laranja designa o papel de orientador; e Sabino Porto, avaliador. Ambos são considerados os atores pontes, pois conectam grupos distintos, tanto nas funções as quais as cores lhes designam, quanto em funções opostas. Sabino Porto, por exemplo, orientou um trabalho e foi avaliador de dois. Já Sergio, orientou um trabalho no qual Sabino era avaliador e, foi banca de um trabalho. Essa relação demonstra proximidade entre esses atores, na medida em que, Sergio como orientador, convidou Sabino para avaliar o trabalho do seu aluno.

#### 4.3 Economia Comportamental e as Ciências Econômicas

Buscando compreender como as Ciências Econômicas em específico têm tratado o tema da Economia Comportamental, procedeu-se a uma análise das teses e dissertações selecionadas dessa área. A temática foi dividida em trabalhos que estudaram tomada de decisões e trabalhos que estudaram outras perspectivas da Economia Comportamental.

##### 4.3.1 A Tomada de Decisão na Economia Comportamental

Na dissertação de Carvalho (2013), o autor apresenta três tópicos em Economia Comportamental em um estudo aplicado. O primeiro tópico buscou verificar se existia correlação entre orientação de valor social e escolha intertemporal; o segundo visava apresentar o Teste de Cognição e Reflexão de maneira diferente para mensurar se essa nova forma alteraria o pensamento deliberativo; e, o terceiro objetivava verificar se preferências relativas ao risco e a paciência possuíam relação com traços psicológicos indesejados.

Assim sendo, as teorias utilizadas por Carvalho (2013) são estudos de cunho psicológico, elencando características moderadoras que influenciam na tomada de decisão, como por exemplo, idade, sexo, religião, estado emocional, etc. O autor foca também nas neurociências ao trazer um artigo de Jamison e Wegner (2010, apud CARVALHO, 2013) que mostra através de instrumentos neurocientíficos a semelhança entre a tomada de decisão futura com o momento em que o indivíduo estabelece relações com pessoas diferentes, ativando o mesmo mecanismo cerebral.

Para responder aos objetivos, o autor realizou experimentos com o apoio de questionários aplicados em contextos específicos e análise econométrica. As principais conclusões as quais Carvalho (2013) chegou foram as seguintes: os indivíduos preocupam-se com o seu bem-estar futuro de maneira semelhante a que veem o bem-estar de outros indivíduos no presente, indo ao encontro do que a teoria propõe. O autor descobriu também que ao apresentar alternativas de respostas para o agente, altera-se o nível de acertos deste no teste proposto.

No que diz respeito ao objetivo final, não foi encontrada correlação entre os traços psicológicos e as preferências dos agentes, mas sim entre as biocaracterísticas e os traços e entre as biocaracterísticas e preferências. Ao final, Carvalho (2013) ressalta que dadas as características da população analisada, os resultados não são passíveis de generalização, porém dão margem a estudos futuros.

De maneira similar, com uso de um estudo aplicado, Falleiro (2014) procura identificar se há diferenças no comportamento de risco entre homens e mulheres com idades e níveis de escolaridade distintos. Como base teórica, o autor cita a Teoria da Utilidade Esperada proposta por Neumann e Morgenstern (1947 apud FALLEIRO, 2014, p.10), Kahneman e Tversky (1979) e Tversky e Kahneman (1992) e a Teoria do Prospecto e a Teoria do Prospecto Cumulativa, respectivamente.

Com o intuito de responder ao objetivo do seu estudo, o método escolhido por Falleiro (2014) foi o experimento com técnicas de análise econométricas. Valendo-se de um questionário, o mesmo foi aplicado em cinco sessões com um número variável de participantes. Os resultados principais foram que as mulheres são mais avessas ao risco, dado que ponderaram as probabilidades expostas no questionário de modo menos linear que os homens. No que tange a escolaridade, quanto mais anos de estudo, menor a busca pelo risco; o autor atribui a isso o fato de que a menor escolaridade implica em uma renda menor, tornando os valores monetários das

apostas propostos no questionário mais atrativos para esse grupo. Já sobre a idade, indivíduos mais velhos são mais avessos ao risco do que os mais jovens.

Ainda se tratando de um estudo aplicado, Fernandes (2010) propõe em sua tese analisar as questões heurísticas propostas por Herbert Simon e aprofundadas por Kahneman e Tversky. Desse modo, a autora faz uso de uma revisão de literatura no primeiro capítulo, trazendo os pontos principais das teorias dos autores supracitados, quais sejam a questão das heurísticas e vieses, dos desvios e da Economia Comportamental como um todo.

Prosseguindo em seu estudo, Fernandes (2010) comenta as questões da racionalidade limitada de Simon, propondo através do método experimental, uma situação em que grupos de consumidores precisam decidir o que comprar com base em heurísticas distintas. O primeiro grupo pesquisa preços em três lojas, o segundo em quatro, o terceiro em cinco. O quarto grupo segue a heurística de escolher o melhor preço, parando de pesquisar quando a diferença entre o menor e o maior é grande o bastante para que ele entenda que já obteve uma boa redução; o quinto observa os preços que vão sendo obtidos com a pesquisa e, a medida em que vão ficando próximos, para o que está fazendo pois isso não lhe traz mais benefícios na questão da redução dos preços (FERNANDES, 2010).

A terceira parte da tese da autora, introduz uma heurística adaptativa que complementa a situação exposta para o quarto grupo. Ao introduzir uma alteração no nível de aspiração aos resultados futuros com base nos que já foram obtidos, esperava-se que cada vez que o consumidor encontrasse um preço menor, sua aspiração a encontrar preços ainda menores se elevasse. Esses níveis se elevariam até o momento onde os preços não os satisfizessem mais, provocando uma redução nessa aspiração até que surgisse uma nova alternativa para o satisfazer (FERNANDES, 2010).

Os resultados obtidos pela autora mostram que a heurística das três lojas, além de ser a mais utilizada pelas pessoas em seu dia-a-dia, também é a que trouxe melhores resultados na pesquisa, considerando preço e tempo de pesquisa despendido. Já a incorporação da aspiração ao modelo, mostrou resultados melhores em relação ao preço e, também, ao tempo de pesquisa, pois foi capaz de incrementar a satisfação do consumidor.

Outro estudo que se baseou nas heurísticas e vieses da tomada de decisão foi o de Groders (2017). A autora pretendia identificar se os *nudges*, tais como as

normas sociais, aumentavam a propensão a consumir produtos orgânicos e a gastar com eles. As teorias abordadas por ela em sua dissertação foram as da racionalidade limitada de Simon, os processos cognitivos da tomada de decisão, a questão das heurísticas, os *nudges* e o paternalismo libertário de Thaler e Sunstein.

Novamente, o método utilizado foi o experimental, sendo a análise dos dados realizada através da econometria. A amostra foi de 1965 estudantes de graduação que foram expostos a um site de compras no qual surgiam mensagens normativas descritivas durante o processo de tomada de decisão da compra dos alimentos orgânicos (GRODERS, 2017)

Como resultados, a autora obteve que há um efeito positivo e significativo no uso dos *nudges* para a decisão de consumo de orgânicos e no percentual consumido desses produtos. Quando analisado se o uso do selo de certificação de produtos orgânicos era um fator importante na decisão, os resultados mostraram que não há significância. Dessa forma, segundo a autora, percebe-se que os *nudges* podem ser incorporados para a formulação de políticas públicas com o intuito de incentivar o consumo desses produtos (GRODERS, 2017).

Dentre os trabalhos selecionados, consegue-se perceber que as heurísticas são parte importante do estudo da Economia Comportamental. Silva (2013) é outro pesquisador que também as estuda, porém no contexto do consumo de etanol. O autor traz os conceitos teóricos de Simon, Kahneman e Tversky sobre a tomada de decisão, racionalidade limitada e heurísticas e vieses. O objetivo de Silva (2013) era investigar se a decisão de consumo do etanol sofria influência do hábito, ou seja, demonstrando uma racionalidade imperfeita por parte do consumidor.

Valendo-se de dados secundários, o autor estimou um modelo econométrico em dois estágios com variáveis de controle para a endogeneidade dos preços nos estados brasileiros. Esses estágios foram divididos em períodos distintos, compreendendo o antes da entrada dos automóveis flex e o período pós. Para investigar a influência do hábito nas decisões de consumo, foram construídos cenários tendo como base as médias móveis para o cálculo das paridades dos preços dos combustíveis (SILVA, 2013).

Esses métodos possibilitaram ao autor compreender que as elasticidades-preço dos períodos possuem diferenças significativas, tanto separadamente quanto cruzadas entre si, para diferentes faixas de paridades de preços e renda. Silva (2013) concluiu de igual forma que em estados tido como ricos há influência da inércia de

preços na decisão de consumo, mostrando que os consumidores desses estados adotam opções menos vantajosas como consequência dessa inércia.

De forma análoga, isto é, estudando o comportamento do consumidor, Fiusa (2017), utiliza o modelo de utilidade aleatória para analisar o comportamento do consumidor para decidir qual o cartão de crédito que melhor satisfaz as suas necessidades. O autor traz as teorias de Kahneman e Tversky e Ariely, sobre a tomada de decisão e o modelo de Perloff e Salop para a análise de diferenciação de produtos.

Metodologicamente, a dissertação de Fiusa (2017) utiliza a estatística descritiva e a econometria para analisar os dados obtidos. Os resultados apontam que os indivíduos preferem os cartões que lhes oferecem maiores pontuações nos programas de relacionamento e aqueles que concedem descontos nas próximas compras. Porém, quando se trata de taxa de juros, os indivíduos escolhem os que possuem valores mais baixos nesse quesito.

Mantendo-se na questão do mercado financeiro, a dissertação de Gallo (2016), explora o viés do comportamento de aversão à perda dos agentes do mercado de ações. A autora faz uma revisão teórica sobre o processo decisório, incluindo a tomada de decisão sob incerteza e sob a ótica da racionalidade. Aborda também os modelos de julgamento de Kahneman e Tversky, bem como a Teoria do Prospecto e a aversão à perda. Introduce ainda, um referencial sobre o mercado acionário.

O método do estudo em questão foi o experimental, utilizando uma simulação de modelos de agentes com o uso do *software Netlogo* e uma análise estatística descritiva. Os resultados obtidos dessa simulação mostram indícios de que os pressupostos da Hipótese dos Mercados Eficientes são frágeis. Isso porque a subjetividade humana presente na tomada de decisão, momento no qual os agentes demonstram a aversão à perda, traz perturbações ao mercado acionário.

Em contraste com as teses e dissertações apresentadas até o momento, o estudo de Teixeira (2013) traz uma abordagem diferente sobre a tomada de decisão na Economia Comportamental. Unindo conhecimentos não só da Economia e da Psicologia, mas também da Biologia, o autor procura investigar a relação entre a exposição ao hormônio testosterona e o processo de tomada de decisão em diferentes cenários.

Para medir os níveis de testosterona nos indivíduos, Teixeira (2013) utilizou uma *proxy* chamada razão 2D:4D, que é verificada pelos dedos das mãos, devendo o



indicador ser menor do que o anelar para indicar uma grande exposição ao hormônio ainda no útero materno. Essa medida consegue identificar que traços de personalidade referentes a aversão ao risco serão desenvolvidos ao longo da vida.

Assim sendo, o estudo constituiu-se de um experimento, sendo os participantes de ambos os sexos recrutados na universidade. Visando medir a testosterona, era solicitado aos indivíduos que fizessem uma fotocópia de suas mãos direitas para calcular as medidas. Como resultados, Teixeira (2013) descobriu que homens e mulheres com menores níveis do hormônio apostam mais; também obteve como resultado que as mulheres com níveis equilibrados do hormônio são menos avessas à ambiguidade na tomada de decisão.

Após essas constatações, percebe-se que mesmo focando especificamente na área das Ciências Econômicas, a temática da Economia Comportamental é multidisciplinar. Apesar de alguns estudos apresentarem um corpo teórico de autores da Economia, muitos deles perpassam por outras áreas, incluindo a biologia. Isso reforça os achados do bloco 4.1 dessa seção, que mostra as interações entre as diferentes áreas das sociais aplicadas.

O quadro 5 apresenta um resumo das teses e dissertações de Economia Comportamental sobre tomada de decisão:

Quadro 5 – Resumo das teses e dissertações de Economia Comportamental sobre tomada de decisão

AUTOR	CONTEXTO	TEORIA	MÉTODO	PRINCIPAIS RESULTADOS
Carvalho (2013)	Características demográficas e psicológicas influenciando a tomada de decisão	Neurociências, fatores demográficos e características dos indivíduos afetando a tomada de decisão	Experimento	Há uma preocupação com o bem-estar futuro; quando o agente possui alternativas de escolha, sua tomada de decisão é modificada;
Falleiro (2014)	Diferença de gênero na tomada de decisão	Teoria da Utilidade Esperada e Heurísticas e Vieses	Experimento	Mulheres e indivíduos mais velhos, de maneira geral, são mais avessas ao risco; Quanto maior a escolaridade, mais aversão ao risco;
Fernandes (2010)	Comportamento do Consumidor	Racionalidade Limitada e Heurísticas e Vieses	Experimento	Indivíduos pesquisam preços em 3 lojas diferentes antes de tomar a decisão de compra; A expectativa de redução de preços, aumenta a satisfação do consumidor
Groders (2017)	Comportamento do Consumidor	<i>Nudges.</i>	Experimento	<i>Nudge</i> impacta positivamente a decisão de compra;
Silva (2013)	Combustíveis	Heurísticas e Vieses	Econométrico e construção de cenários	Há diferença nas elasticidades-preço do etanol, para diferentes paridades de preço e renda
Fiusa (2017)	Cartões de Crédito	Heurísticas e Vieses	Estatística Descritiva e Econometria	Indivíduos preferem os cartões que lhes oferecem mais vantagens, como descontos e programas de relacionamento;
Gallo (2016)	Mercado de Ações	Incerteza e Heurísticas e Vieses	Experimento	Subjetividade humana traz perturbações ao mercado acionário;
Teixeira (2013)	Biológico	Tomada de Decisão de modo geral;	Experimento	Homens e mulheres com menores níveis hormonais apostam mais; mulheres com níveis equilibrados tomam decisões menos ambíguas;

Fonte: elaborado pela autora

#### 4.3.2 Outras perspectivas da Economia Comportamental

Continuando a análise das teses e dissertações, essa seção apresenta os estudos que não se enquadravam na tomada de decisão. Com uma abordagem teórica, partindo da revisão sobre as origens da Economia Comportamental a partir do ponto de vista de seus autores principais, Castro (2014) escreveu sua dissertação. O estudo apresenta as propostas e a estrutura de conceitos da perspectiva psicológica, realçando os elementos de ruptura e àqueles que deram continuidade em relação aos neoclássicos.

Quanto à teoria utilizada, Castro (2014) traz as origens da Economia Comportamental, desde antes da ruptura entre Economia e Psicologia, traçando um paralelo entre os principais autores como Scitovsky, Katona e Simon. No bloco seguinte, o autor discute a motivação, as crenças, estados afetivos e as escolhas como influências do comportamento do agente econômico. Ao final, traz a crítica de Gigerenzer e as noções do homem econômico reformado, do homem psicológico e do sociológico.

Nesse sentido, Castro (2014) conclui que os pensadores da Economia Comportamental foram beneficiados pelos estudos de pesquisadores de outras áreas, porém o que não se notava até então era um maior intercâmbio entre as disciplinas. As noções de comportamento propostas pelos “homens” econômicos, psicológicos e sociológicos são generalistas em demasia, precisando ser complementadas (CASTRO, 2014). O autor ainda pontua que a teoria econômica não deve apenas considerar a psicologia como fonte de estudo do comportamento humano, mas sim abranger outras áreas do conhecimento.

Paralelamente, Fernandes (2009) em sua dissertação, estudou o modelo principal-agente com risco moral e agentes avessos à perda. Esse modelo tem por preceito a delegação de tarefas, onde um “principal” delega tarefas aos agentes. Isso pode ser motivado pela possibilidade de beneficiar-se de retornos crescentes em função da divisão do trabalho, pela própria falta de habilidade do “principal” em executar essa tarefa ou pelo custo de oportunidade para o desempenho da mesma (LAFFONT, 2002 apud FERNANDES, 2009).

No que tange a teoria utilizada por Fernandes (2009), tem-se que o autor trata da Economia Comportamental sob a ótica de Camerer e Lowenstein, Thaler e Kahneman e Tversky. Além desses, o autor dedica uma seção à Teoria Clássica dos

Incentivos e, com base na Teoria do Prospecto, faz uma amarração entre a Teoria dos Incentivos e a Economia Comportamental.

Quanto ao método utilizado pelo autor, os modelos propostos foram desenvolvidos a partir de experimentos e analisados por meio da econometria. Os resultados encontrados apontam que o melhor contrato que irá beneficiar tanto o principal quanto o agente é aquele em que haja um esquema de bônus condicionado ao nível de produção individual observado.

Por fim, o último estudo analisado foi a tese de Covre (2016). A autora dividiu sua tese em quatro estudos tendo como pano de fundo a Teoria Econômica dos Ciclos Políticos Orçamentários. Essa teoria pontua que o político manipula as variáveis econômicas para se manter no poder, o que incorre em implicações no orçamento público (COVRE, 2016). Dessa forma, a autora objetiva investigar o oportunismo político-econômico nos municípios brasileiros.

Para tal, Covre (2016) abordou em cada capítulo um tópico diferente visando responder ao objetivo geral. Ao presente estudo, interessa o capítulo quatro da tese onde a autora propõe um modelo teórico do oportunismo político à luz da Economia Comportamental. Por meio da proposição de um modelo contendo o político, os Estados e os eleitores, Covre (2016) descobriu que a heurística da disponibilidade os políticos não se sentem coagidos pelas punições a eles infligidas. Isso porque é pequena a probabilidade que estas ocorram e, ainda, são de longo prazo.

De maneira geral, os resultados da autora apontam que para que as regras fiscais sejam efetivas e respeitadas pelos políticos, as punições da lei devem ser maiores que os benefícios percebidos pelos políticos da ação.

Ao final, percebe-se que as outras abordagens da Economia Comportamental, mesmo não tratando abertamente da questão da tomada de decisão, ainda utilizam os autores e conceitos base desse tópico. À exceção do estudo de Castro (2014), cujo viés é mais teórico, os outros autores também se valem de experimentos e técnicas econométricas para solucionarem seus objetivos de pesquisa.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com a pesquisa realizada, a Economia Comportamental é tema de pesquisa recente nas Ciências Sociais Aplicadas, constituindo um marco interdisciplinar por compreender diversas áreas do conhecimento. Tem como principal foco de discussão a tomada de decisão dos agentes frente a situações de risco, incerteza e por meio de heurísticas e vieses.

Quanto ao marco conceitual, identificou-se que é uma área próxima da Psicologia, com a qual divide alguns de seus autores. Surge da necessidade de explicação de certas atitudes que não combinavam com o *homo economicus* da Economia Ortodoxa. Possui ramificações denominadas de Psicologia Econômica e Finanças Comportamentais, que de modo geral, utilizam da mesma base conceitual.

No que diz respeito aos resultados da análise quantitativa, foram encontradas teses e dissertações escritas a partir do ano de 2006, tendo atingido o pico de estudos defendidos no ano de 2017. Descobriu-se também que a UNB mantém um núcleo de estudos na área, sendo a segunda universidade com o maior número de teses e dissertações defendidas sobre a temática, ficando atrás da USP e da FGV.

Ainda, por meio da ARS, identificou-se que os principais autores utilizados nesses estudos são Kahneman, Tversky, Thaler, Simon e Lowenstein. Esses são considerados os precursores nos estudos da Economia Comportamental. Além disso, verificou-se que Richard Thaler é o “autor ponte”, isto é, aquele que interliga as áreas do conhecimento que estudam a Economia Comportamental, sendo citado principalmente pela Administração.

Em relação aos estudos das Ciências Econômicas, percebeu-se que as heurísticas e vieses de Kahneman e Tversky são as mais utilizadas pelos autores das teses e dissertações. Quanto à metodologia, os experimentos são os preferidos por esses autores, obtendo diferentes resultados dadas as aplicações. Considera-se portanto que os objetivos da presente pesquisa foram atingidos.

Todavia, deve ser ressaltado que algumas limitações foram encontradas no desenvolvimento desse estudo. A primeira delas foi em relação aos 3 trabalhos cujo acesso foi negado pelos autores, impossibilitando sua análise. Posteriormente, cita-se também a questão da escolha da base de dados que, por se limitar a trabalhos de conclusão de pós-graduação, impede que possamos generalizar esses resultados em âmbito acadêmico como um todo.

Ao final, sugere-se que tendo por base as teses e dissertações aqui mencionadas, outros estudos poderiam ser replicados utilizando os instrumentos disponíveis nesses trabalhos, ou ainda, lacunas sobre a temática. Ademais, uma pesquisa sociométrica poderia ser feita utilizando outra base de dados como a Scopus ou Scielo, ampliando então a análise para artigos científicos publicados.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Rafael Sirangelo Belmonte de. **O processo civil entre o jurídico e o econômico: o caráter institucional e estratégico do fenômeno processual**. 2018.

AGUIAR, Julio Cesar de et al. **Análise comportamental do direito: fundamentos para uma abordagem do direito como ciência comportamental aplicada**. 2006.

AVILA, F.; BIANCHI, A. **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. Tradução de Laura Teixeira Motta. 1ª ed. São Paulo: Economia Comportamental.org, 2015.

AVILA, Flavia. **A Economia Comportamental e a importância da Metodologia Experimental para a área**. Disponível em: Acesso em 04 de maio de 2018.

BESANKO, David; BRAEUTIGAM, Ronald R. Microeconomics: An integrated approach. **Hoboken, NJ: Wiley**, 2002.  
**Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações**. Disponível em . Acesso em 01 de Junho de 2018

BLONDEL, Vincent D. et al. Fast unfolding of communities in large networks. **Journal of statistical mechanics: theory and experiment**, v. 2008, n. 10, p. P10008, 2008.

BORGATTI, Stephen P. et al. Network analysis in the social sciences. **science**, v. 323, n. 5916, p. 892-895, 2009.

CABRAL, Arnaldo Souza; YONEYAMA, Takashi. Microeconomia: uma visão integrada para empreendedores. **São Paulo: Saraiva**, 2008.

CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George; RABIN, Matthew (Ed.). **Advances in behavioral economics**. Princeton university press, 2011.

CAMERER, Colin. Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. **Proceedings of the National Academy of Sciences**, v. 96, n. 19, p. 10575-10577, 1999.

CAPPELLOZZA, Alexandre; SANCHEZ, Otavio Prospero. Análise de decisões sobre uso de tecnologia: um estudo no setor de telefonia móvel fundamentado nos axiomas da economia comportamental. **RAC-Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 6, 2011.

CARVALHO, Mateus Libardi de et al. Três Tópicos em economia comportamental. 2013.

CASTRO, Alex Sandro Rodrigues de. Economia comportamental: caracterização e comentários críticos. Dissertação de Mestrado. Unicamp, 2014.

COVRE, Julyana. TRÊS ENSAIOS SOBRE CICLOS POLÍTICOS NO BRASIL. 2016. Tese de Doutorado. Universidade Federal de Viçosa.

CRESWELL, John W.; CLARK, Vicki L. Plano. **Pesquisa de Métodos Mistos-: Série Métodos de Pesquisa**. Penso Editora, 2015.

DA COSTA, Fernando Nogueira. Economia comportamental: de volta à filosofia, sociologia e psicologia. 2009.

DE MELO, Fernanda Lima. A economia comportamental e o debate sociológico sobre a racionalidade. Dissertação de Mestrado. UFMG, 2010.

DOWLING, John Malcolm; FANG, Yap Chin. **Modern developments in behavioral economics: social science perspectives on choice and decision making**. World Scientific Publishing Company, 2007.

FALLEIRO, Marcos Paulo da Silva. **Teoria do prospecto e as diferenças de comportamento perante o risco entre gênero, escolaridade e idade**. 2014. Dissertação de Mestrado. Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

FERNANDES, Adriana Sbicca. **Heurísticas na decisão do consumidor**. 2010. Tese de Doutorado.

FERNANDES, Roberta Ribeiro. O modelo principal-agente com risco moral sob a ótica da economia comportamental. 2009.

FERREIRA, Iansã Melo; RESENDE, José Guilherme de Lara. Escolhas e ambiguidades: um estudo sobre o conhecimento comparativo. **Revista Brasileira de Economia**, v. 65, n. 3, p. 237-252, 2011.

FERREIRA, Vera. Psicologia econômica. **Revista de Administração de Empresas**, v. 47, n. 3, p. 1-4, 2007

\_\_\_\_\_. Psicologia econômica: trajetória histórica e rumos futuros. FGV, 2014.

\_\_\_\_\_. **Psicologia Econômica – Mente, Comportamento e Escolhas**. In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

FIGUEIREDO, Marcus Vinícius Pansera et al. Para além do homo economicus as contribuições da economia comportamental e institucional para a compreensão do comportamento econômico humano. Monografia. UFSC, 2013.

FIUSA, Daniel Luiz. Margem financeira no mercado de cartões de crédito com o uso de modelos de economia comportamental. 2017.

FONSECA, Patrícia; MURAMATSU, Roberta. Economia comportamental e trajetórias de consumo intertemporal—anomalias e evidências do caso brasileiro. **Revista Jovens Pesquisadores**, v. 9, 2008.



- FRANCESCHINI, Carol. Introdução à finanças comportamentais. In: AVILA, F.; BIANCHI, A (Orgs). **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. Tradução de Laura Teixeira Motta. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.
- FREEMAN, Linton C.; ROEDER, Douglas; MULHOLLAND, Robert R. Centrality in social networks: II. Experimental results. **Social networks**, v. 2, n. 2, p. 119-141, 1979.
- FRUCHTERMAN, Thomas MJ; REINGOLD, Edward M. Graph drawing by force-directed placement. **Software: Practice and experience**, v. 21, n. 11, p. 1129-1164, 1991.
- GALASKIEWICZ, Joseph; WASSERMAN, Stanley. Advances in the social and behavioral sciences from social network analysis. **SAGE FOCUS EDITIONS**, v. 171, p. xi-xi, 1994.
- GALLO, Érika Regina da Silva. Economia Comportamental aplicada a Finanças e o Modelo de Agentes: um estudo sobre a presença da subjetividade humana na tomada de decisão e suas implicações no mercado acionário. 2016.
- GANSNER E.; HU, Y.; KOBOUROV, S. Gmap: Drawing graphs as maps. In **Proceedings of IEEE Pacific Visualization Symposium**, p. 201–208, 2010.
- GIL, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. **São Paulo**, v. 5, n. 61, p. 16-17, 2002.
- GRODERS, Elisandra Duarte. Preferências do consumidor por produtos orgânicos: nudges e o uso de normas descritivas. 2017.
- HAIR, Joseph. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Bookman Companhia Ed, 2005.
- HARADA, Carlos André Nascimento. **Gasto maior do que o necessário com telefonia celular: existência e motivos de vieses na escolha de plano tarifário no Brasil**. 2007. Tese de Doutorado.
- JESUS, Wesdra Xavier de et al. O último a sair apague a luz: a economia comportamental aplicada ao consumo de energia elétrica da UFG. 2018.
- KAHNEMAN, Daniel. A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality. **American psychologist**, v. 58, n. 9, p. 697, 2003.
- KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, Jack L.; THALER, Richard H. Fairness and the assumptions of economics. **Journal of business**, p. S285-S300, 1991.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Choices, values and frames. **HR Arkes & KR**, 1986.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. **Prospect theory: An analysis of decision under risk**. 1979. p. 99-127.

KAHNEMAN, Daniel; **Thinking, fast and slow**. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.

KATONA, George. Expectations and decisions in economic behavior. **The**

KATONA, George. The relationship between psychology and economics. **S. Koch**, 1963.

LAKATOS, Eva Maria MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed.-São Paulo: Atlas, 2003.

LÖBLER, Mauri Leodir. Processamento da informação: uma avaliação dos diferentes níveis de conhecimento no processo de decisão. 2005.

MELO, Tatiana Massaroli et al. Racionalidade limitada e a tomada de decisão em sistemas complexos. **Revista de Economia Política**, v. 36, n. 3, p. 622-645, 2016.

MENEGUIN, Fernando. ÁVILA, Flávia. A Economia Comportamental aplicada a políticas públicas. In: AVILA, F.; BIANCHI, A. (Orgs). **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. Tradução de Laura Teixeira Motta. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

MURAMATSU, Roberta. **Emotions in Action: an inquiry into the explanation of decision-making behavior in the real economic world**. Tese de doutorado. Department of Philosophy, Erasmus University of Rotterdam, 2007.

MURAMATSU, Roberta. Lições da Economia Comportamental para o desenvolvimento e a pobreza. In: AVILA, F.; BIANCHI, A (Orgs). **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. Tradução de Laura Teixeira Motta. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

NUNES, Bernardo Fonseca. Mapas de precificação de ativos no mercado de capitais: uma análise do poder prescritivo da behavioral finance. 2008.

PAIXÃO, Thainá T. Economia Comportamental x Economia Tradicional: Análise Bibliométrica. **O Eco da Graduação**, v. 2, n. 1, p. 1, 2017.

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

PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. Microeconomia. Sétima Edição. 2010. **Policy Sciences: Recent Developments in Scope and Method (Stanford University, 1951)**, p. 219-32, 1951.

PRADO, Eleuterio FS. O caráter monológico da racionalidade Neoclássica. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, v. 26, n. 4, p. 7-34, 1996.

RAPOSO, Elsa Simões. George Katona (1901-1981): Precursor da psicologia económica. *Análise Psicológica*, v. 3, p. 299-308, 1983.

RECUERO, Raquel; BASTOS, Marco; ZAGO, Gabriela. Análise de redes para mídia social. **Porto Alegre: Sulina**, p. 19-33, 2015.

ROSSONI, Luciano; MACHADO-DA-SILVA, Clóvis L. Persistência e mudança de temas na estruturação do campo científico da estratégia em organizações no Brasil. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 11, n. 4, p. 33-58, 2007.

SAMSON, A. **A Economia Comportamental**. In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: Economia Comportamental.org, 2015

SAVAGE, Leonard J. **The foundations of statistical inference**. Methuen, 1954.

SCHWARTZ, Hugh. Herbert Simon and behavioral economics. **The Journal of Socio-Economics**, v. 31, n. 3, p. 181-189, 2002.

SCITOVSKY, T. *The Joyless Economy*. Revised Edition. Oxford University Press, 1992.

SENT, Esther-Mirjam. Behavioral economics: how psychology made its (limited) way back into economics. **History of Political Economy**, v. 36, n. 4, p. 735-760, 2004.

SHAW, Marvin E. Communication networks. In: **Advances in experimental social psychology**. Academic Press, 1964. p. 111-147.

SILVA, A et al. Análise de redes sociais como metodologia de apoio para a discussão da interdisciplinaridade na ciência da informação. **Revista Ciência da Informação**, v. 35, n.1, Jan./Abr, 2006

SILVA, João Paulo Cabral da. **Racionalidade limitada na decisão de consumo de etanol no Brasil: um estudo para o período de 2001 até 2011**. 2013. Tese de Doutorado.

SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. **The quarterly journal of economics**, v. 69, n. 1, p. 99-118, 1955.

SIMON, Herbert A. **Comportamento Administrativo**. Estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas. Trad. Aluizio Loureiro Pinto. 3 Ed. Rio de Janeiro: Ed. Da Fundação Getúlio Vargas.278 p. 1979.

SIMON, Herbert A. From substantive to procedural rationality. *Models of bounded rationality*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1982, p. 424-43.

SIMON, Herbert A. **Models of man; social and rational**. 1957.

SIMON, Herbert A. On the behavioral and rational foundations of economic dynamics. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 5, n. 1, p. 35-55, 1984.

SIMON, Herbert A. Theories of bounded rationality. **Decision and organization**, v. 1, n. 1, p. 161-176, 1972.

SIMON, Herbert A. Theories of decision-making in economics and behavioral science. **The American economic review**, v. 49, n. 3, p. 253-283, 1959.

SIMON, Herbert A. **Administrative behavior**. Simon and Schuster, 1945.

SLOVIC, Paul; GRIFFIN, Dale; TVERSKY, Amos. Compatibility effects in judgment and choice. **Insights in decision making: A tribute to Hillel J. Einhorn**, p. 5-27, 1990.

STERNBERG, R. J. Introdução à Psicologia Cognitiva. **Sterberg, RJ Psicologia Cognitiva. Porto Alegre: Artmed**, 2008.

TEIXEIRA, Anderson Mutter. Ensaio em economia comportamental: Uma investigação experimental para o marcador biológico 2D: 4D. 2013.

TEIXEIRA, Rafael Nunes. Um modelo para orçamentos mentais: teoria do consumidor e escolhas imprecisas. 2016.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness**. Penguin Books, 2009.

THALER, Richard. Toward a positive theory of consumer choice. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 1, n. 1, p. 39-60, 1980.

TOMER, John F. What is behavioral economics?. **The Journal of Socio-Economics**, v. 36, n. 3, p. 463-479, 2007.

TVERSKY, Amos. Elimination by aspects: A theory of choice. **Psychological review**, v. 79, n. 4, p. 281, 1972.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. **science**, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.

VARIAN, Hal R. Microeconomia: uma abordagem moderna. **São Paulo**, 2012.

VERGARA, Sylvia Constant. Começando a definir a metodologia. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**, v. 3, p. 46-53, 2000.

WALTER, Silvana A.; SILVA, Eduardo D. da. Visão baseada em recursos: um estudo bibliométrico e de redes sociais da produção científica da área de estratégia do EnANPAD 1997-2007. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – ENANPAD, 32., 2008, Rio de Janeiro, RJ. Anais...Rio de Janeiro: ANPAD, 2008.

WASSERMAN, Stanley; FAUST, Katherine. **Social network analysis: Methods and applications**. Cambridge university press, 1994.

XAVIER, Vinicius Pereira Pinto et al. Análise do comportamento do consumidor sob uma perspectiva comportamental: modelos de consumo em um ambiente relativamente fechado. 2010.

## APÊNDICE

Relação dos trabalhos utilizados nas análises desta monografia.

ABE, Sílvia Miashiro. **Efeitos dos vieses comportamentais sobre a pesquisa de marketing qualitativa: um estudo exploratório sobre a percepção das empresas usuárias de pesquisa.** 2013. Tese de Doutorado.

ABREU, Rafael Sirangelo Belmonte de. **O processo civil entre o jurídico e o econômico: o caráter institucional e estratégico do fenômeno processual.** 2018. Tese de Doutorado

AGUIAR, Julio Cesar de et al. **Análise comportamental do direito: fundamentos para uma abordagem do direito como ciência comportamental aplicada.** 2006. Tese de Doutorado

ALMEIDA, Alexandre Antonio Antunes de et al. **Modelo de comportamento de investidores como indutores de contágio no ambiente financeiro brasileiro.** 2017.

AYROZA, Igor Feitosa Lacôrte. **A oferta de incentivos financeiros sob a ótica da Economia Comportamental: análise do Programa de Produtividade em Pesquisa da Universidade Federal do Tocantins.** 2017.

BORGES, Carla Peixoto. **Escolha de curso superior à luz do Behavioral Perspective Model (BPM).**

BOUDAoui, Anya. **A study of behavioral finance: background, theories and application.** 2011. Tese de Doutorado.

CARVALHO, Mateus Libardi de et al. **Três Tópicos em economia comportamental.** 2013.

CASTRO, Alex Sandro Rodrigues de. **Economia comportamental: caracterização e comentários críticos.** 2014.

CAVALCANTI, Paulo Roberto. **Análise econômico-comportamental operante de decisões em colegiado de uma corte de contas.** 2017.

CAVALCANTI, Paulo Roberto. **Diferenças individuais em padrões de compra de produtos rotineiros: uma análise econômico-comportamental.** 2012.

COSTA, Eduardo José da Fonseca et al. **LEVANDO A IMPARCIALIDADE A SÉRIO: proposta de um modelo interseccional entre direito processual, economia e psicologia.** 2016. Tese de Doutorado.

COVRE, Julyana. **Três ensaios sobre ciclos políticos orçamentários no Brasil,** 2016.

- DE MELO, Fernanda Lima. **A economia comportamental e o debate sociológico sobre a racionalidade**. 2010.
- FALLEIRO, Marcos Paulo da Silva. **Teoria do prospecto e as diferenças de comportamento perante o risco entre gênero, escolaridade e idade**. 2014. Dissertação de Mestrado. Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.
- FERNANDES, Adriana Sbicca. **Heurísticas na decisão do consumidor**. 2010. Tese de Doutorado.
- FERNANDES, Roberta Ribeiro. **O modelo principal-agente com risco moral sob a ótica da economia comportamental**. 2009.
- FERREIRA, Felipe Moreira. **Economia comportamental e vulnerabilidade cognitiva: fundamentos científicos para a proteção do consumidor no Brasil**. 2012.
- FIUSA, Daniel Luiz. **Margem financeira no mercado de cartões de crédito com o uso de modelos de economia comportamental**. 2017.
- FONTANETI, Fernando Daniel Garcia. **A utilização de conceitos da teoria microeconômica da demanda do consumidor pela análise do comportamento**. 2011.
- FRANCESCHINI, Ana Carolina Trousdell. **Propensão a consumir no laboratório comportamental: um estudo dos efeitos da renda sobre consumo e poupança usando ratos como sujeitos experimentais**. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.
- FRANCESCHINI, Ana Carolina Trousdell. **Seleção de pacotes de respostas envolvendo ganhos e perdas de tokens com ratos: Um estudo experimental dentro da análise do comportamento econômico**. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.
- GALLO, Érika Regina da Silva. **Economia Comportamental aplicada a Finanças e o Modelo de Agentes: um estudo sobre a presença da subjetividade humana na tomada de decisão e suas implicações no mercado acionário**. 2016.
- GRODERS, Elisandra Duarte. **Preferências do consumidor por produtos orgânicos: nudges e o uso de normas descritivas**. 2017.
- HARADA, Carlos André Nascimento. **Gasto maior do que o necessário com telefonia celular: existência e motivos de vieses na escolha de plano tarifário no Brasil**. 2007. Tese de Doutorado.
- JESUS, Wesdra Xavier de et al. **O último a sair apague a luz: a economia comportamental aplicada ao consumo de energia elétrica da UFG**. 2018.
- LAENDER, Gabriel Boavista. **O papel do Estado na construção da economia e a possibilidade do direito como imaginação institucional**. 2014.

LEITE, Rodrigo de Oliveira. **An essay on impression management: three randomized experiments with financial analysts**. 2015. Tese de Doutorado.

LIMA FILHO, Roberto Ivo da Rocha. **Aspectos neuroeconômicos da tomada de decisão na BM&FBovespa**. 2013. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

MARTINS, Luis Felipe Lopes. **A regulação da previdência complementar fechada sob a perspectiva da economia comportamental: e a adesão automática como proposta para a mitigação de vieses cognitivos**. 2015. Tese de Doutorado.

NUNES, Bernardo Fonseca. **Mapas de precificação de ativos no mercado de capitais: uma análise do poder prescritivo da behavioral finance**. 2008.

OLSSON, Gustavo André. **Ciência econômica e direito penal sob a perspectiva sistêmica**. 2013.

REGO, Anna Lygia Costa. **Aspectos jurídicos da confiança do investidor estrangeiro no Brasil**. 2010. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

SAUER, Paula. **Heurísticas e vieses comportamentais em decisões financeiras pessoais: um estudo com profissionais da comunidade médica sauer**, 2016. dissertação de mestrado.

SCOPEL, Rodrigo. **A obediência à lei na perspectiva do indivíduo: a percepção imperfeita na teoria da utilidade esperada**. 2012. Dissertação de Mestrado. Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

SILVA, Adriano Maniçoba; SAUAIA, Antonio Carlos Aidar. **Jogo de empresas como ambiente laboratorial para pesquisas econômicas**. 2018.

SILVA, João Paulo Cabral da. **Racionalidade limitada na decisão de consumo de etanol no Brasil: um estudo para o período de 2001 até 2011**. 2013. Tese de Doutorado.

SOUSA, Caissa. **Neurociências e marketing: explorando fronteiras diádicas e integrando metodologias para a compreensão do comportamento do consumidor**. 2012. Tese de Doutorado

TAMANAHARA, Rodolfo Tsunetaka. **Risco ambiental, economia e tributação: o emprego das normas tributárias indutoras em prol da sustentabilidade**. 2013.

TEIXEIRA, Anderson Mutter. **Ensaio em economia comportamental: Uma investigação experimental para o marcador biológico 2D: 4D**. 2013.

TEIXEIRA, Rafael Nunes. **Um modelo para orçamentos mentais: teoria do consumidor e escolhas imprecisas**. 2016.



**TRAVASSOS, Marcelo Zeni. A legitimação jurídico-moral da regulação estatal à luz da premissa liberal republicana: autonomia privada, igualdade e autonomia pública. Estudo de caso sobre as regulações paternalistas. 2013**

**VENTURIN, Eduardo Luiz et al. Análise econômica do direito regulatório: A (des) regulação como defesa dos interesses do consumidor. 2017.**