

“Afinal, somos racionais?” Análise da temática da Economia Comportamental nos programas de pós-Graduação por meio da sociometria

Marina Valim Bandeira¹

Patricia Eveline dos Santos Roncato

Universidade Federal do Pampa

RESUMO

O estudo tem como objetivo 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. O método empregado foi a pesquisa bibliográfica e 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. 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.

Palabras chave: *Economia comportamental – tomada de decisão – sociometria – pesquisa – método.*

ABSTRACT

The aim of this study is to analyze how the academic research on behavioral economics is. The data were collected at the Brazilian Digital Library of Theses and Dissertations that gathers post-graduation studies in the country. The method used was bibliographic research and analysis of social networks. Through the research, a total of 41 works were achieved in the areas of Administration, Economic Sciences, Law, Psychology, Sociology and others. The thesis and dissertations on the subject are concentrated in the University of São Paulo, University of Brasília and Fundação Getúlio Vargas. The greatest number of papers was defended in the year 2017. Among the authors most cited, 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.

Key words: *Behavioral economics – decision making – sociometry – research – method.*

¹ Contacto con los autores: Marina Valim Bandeira (vband.marina@gmail.com)

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 (behavioral economics). 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 & Fucidiji, 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 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 de 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, pesquisadores 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 em vez 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 poucas, sendo que 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); dentre outros.

Dessa forma, buscando compreender como está sendo abordado o tema da Economia

Comportamental na pesquisa acadêmica nacional como um todo, questiona-se sobre como está estruturada a pesquisa acadêmica brasileira sobre o tema. Assim, o objetivo geral é identificar e analisar o panorama das pesquisas acadêmicas nacionais sobre o tema Economia Comportamental a partir da Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações.

Especificamente o estudo faz um resgate histórico dos conceitos da Economia ortodoxa relacionadas a Economia Comportamental; identifica as principais comunidades acadêmicas que tem avançado suas pesquisas sobre Economia Comportamental no Brasil e analisa quais os programas de pós-graduação tem utilizado essa temática; baseado nas dissertações e teses selecionadas buscou-se identificar e analisar a rede dos autores mais citados; verificar quais são as principais teorias, metodologias e resultados utilizados nos programas de pós-graduação de Ciências Econômicas para análises relacionadas a Economia Comportamental.

O interesse em estudar a Economia Comportamental se dá em função de que é um tema emergente na área das Ciências Sociais Aplicadas, com potencial para ser abordado na formação acadêmica a nível de graduação e pós-graduação. 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, demonstrando 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.

REFERENCIAL TEÓRICO

Nessa seção serão apresentados tópicos relativos ao histórico da Economia Comportamental e aos principais autores da temática.

A Economia Comportamental

De maneira geral, pode-se conceituar a Economia Comportamental (behavioral economics) 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 & Bianchi, 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 & Egan, 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 & 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. Isso acontece porque no momento em que precisam se desfazer de um bem que já possuem, elas tendem a valorizá-lo; já quando precisam adquirir um bem (em uma situação de risco) elas são mais comedidas e preferem arriscar menos.

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 da 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 alguns 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).

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 & 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 & Egan, 2011).

Logo, a partir de experimentos, Kahneman & 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 & 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 & 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 & 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. A seção seguinte tratará da metodologia utilizada no estudo,

bem como das técnicas de análise e coleta de dados.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

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 abordagem mista. Segundo Creswell (2010) 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.

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 análise sociométrica é formada 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. Tal análise é similar ao que foi apresentado por Ruiz (2010) e Molina, Munhoz & Domenech (2002), que analisaram redes de coautoria sobre o transtorno de personalidade e as coautorias de um matemático, biólogo e um médico, respectivamente. Dessa forma, consegue-se compreender o processo de construção do conhecimento científico (Machado-Da-Silva & Rossoni, 2007).

Para analisar a rede como um todo, utilizaram-se as métricas Densidade (Borgatti et al., 2013) 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.

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 às 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 analisados. 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.

RESULTADOS

Nessa seção são apresentados os resultados das análises descritas na metodologia, com base nos trabalhos selecionados. As subseções 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.

Economia Comportamental: análise descritiva

Para identificar as principais comunidades acadêmicas que tem avançado suas pesquisas sobre Economia Comportamental no Brasil, 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 dissertou na pós-graduação em Administração da FGV/SP, sobre a identificação dos vieses dos consumidores ao escolher planos de telefonia móvel. Harada (2007) não adotou um conceito específico do que é a Economia Comportamental, porém apresenta as ideias de Kahneman & Tversky (1979, 1986, 1991) e Thaler (1991, 1997, 2000) sobre as teorias do prospecto e da racionalidade limitada.

Na área das Ciências Econômicas, a dissertação de Nunes (2008), direcionada para a área das finanças comportamentais 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 e 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), que 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 & Ferreira (2012, apud Jesus, 2018) e Angner & 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), Richard Thaler (1988, 1994, 2016) e Kahneman & Tversky (1972, 1973, 1979).

Percebe-se 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.

Em termos de área 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 como "outras áreas". Outra observação é 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.

Economia Comportamental: Identificando os autores mais importantes

Para essa análise foram computadas as referências dos estudos selecionados em uma planilha do Microsoft 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. A primeira versão precisa de aplicação das métricas para análise.

Com isso, para melhorar a visualização dos resultados, 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 conexões (Gansner; Hu & Kobourov, 2010). Na figura 1 é possível visualizar o resultado da aplicação das métricas.

A partir da figura 1 pode-se destacar que 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.

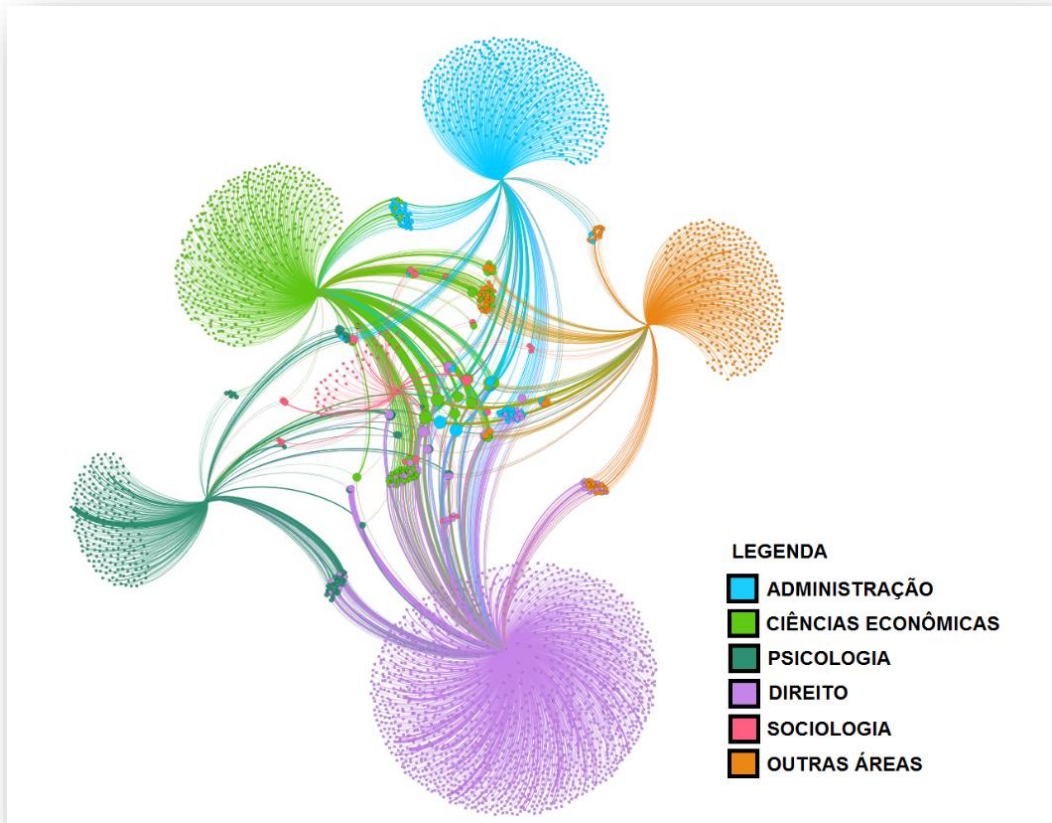


Figura 1. Análise da rede de citações dos estudos sobre a Economia Comportamental
Fonte: elaborado pelas autoras com auxílio do software Gephi 0.9.2

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.

Após a aplicação da métrica de centralidade de intermediação, atenuou-se a intensidade dos laços para que o nó central pudesse ser melhor visualizado. 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. 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.

Outra métrica a ser demonstrada 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.

Os autores apontados pelo grau de entrada como os mais importantes, são aqueles cujos nós, eram centrais. Assim, 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.

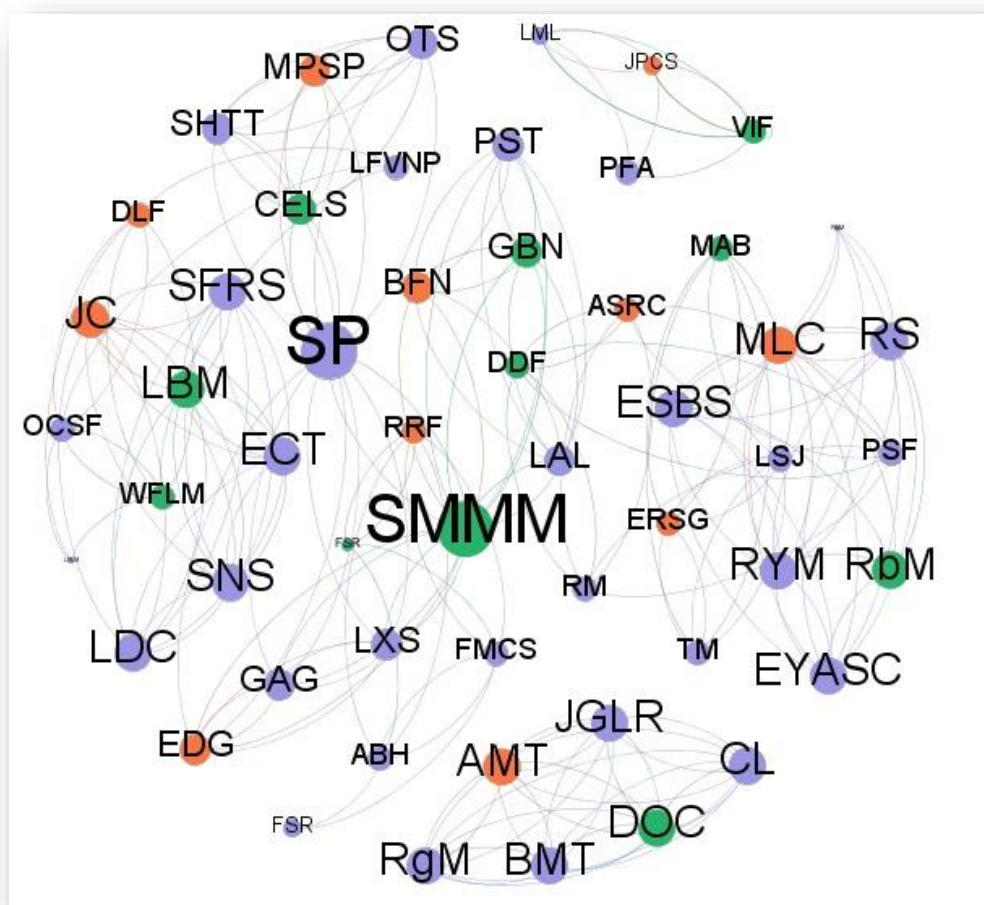


Figura 2. Rede de orientações das teses e dissertações de Ciências Econômicas
Fonte: elaborado pelas autoras com auxílio do software Gephi 0.9.2

Ainda em relação a análise sociométrica, realizou-se a rede de orientações das teses e dissertações de Ciências Econômicas. Conforme observado na seção de metodologia, das treze (13) teses e dissertações encontradas, duas (2) não foram utilizadas nessa análise porque não mencionavam os avaliadores.

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 de pesquisa ainda dispersa sobre Economia Comportamental.

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 4, o tamanho dos nós demonstra sua centralidade de intermediação e as cores, conforme já mencionado, a sua função dentro dos trabalhos analisados. Buscando manter sigilo sobre os autores, substituiu-se o nome de cada um pelas suas iniciais. Portanto, destacam-se na rede SMMM, cuja cor lhe designa o papel de orientador; e SP, avaliador. Ambos são considerados os atores pontes, pois conectam grupos distintos, tanto nas funções as quais as cores lhe designam, quanto em funções opostas. SP, por exemplo, orientou um trabalho e foi avaliador de dois. Já SMMM, orientou um trabalho no qual SP

era avaliador e, foi banca de um trabalho. Essa relação demonstra proximidade entre esses atores, na medida em que, SMMM como orientador, convidou SP para avaliar o trabalho do seu aluno.

Economia Comportamental e as Ciências Econômicas

Se tratando da área de Ciências Econômicas em específico o tema da Economia Comportamental nas teses e

dissertações foi subdividido, em trabalhos que estudaram tomada de decisões e trabalhos que estudaram outras perspectivas da Economia Comportamental. A tabela 1 apresenta um resumo das teses e dissertações de Economia Comportamental sobre tomada de decisões, apresentando o contexto que o tema de pesquisa foi analisado e qual teoria foi utilizada para a análise. Além disso, encontra-se o método utilizado e os principais resultados das pesquisas.

Tabela 1

Resumo das teses e dissertações de Economia Comportamental sobre tomada de decisão

AUTOR	CONTEXTO	TEORIA	MÉTODO	PRINCIPAIS RESULTADOS
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
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;
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
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;
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 avessos ao risco; Quanto maior a escolaridade, mais aversão ao risco;
Gallo (2016)	Mercado de Ações	Incerteza e Heurísticas e Vieses	Experimento	Subjetividade humana traz perturbações ao mercado acionário;
Groders (2017)	Comportamento do Consumidor	<i>Nudges.</i>	Experimento	<i>Nudge</i> impacta positivamente a decisão de compra;
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;

Fonte: Elaborado pelas autoras com dados da pesquisa

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 que

demonstram as interações entre as diferentes áreas das sociais aplicadas. Salienta-se que a metodologia por meio de experimentos se destaca nessa temática e os resultados apresentam diferentes influências de comportamento na tomada de decisões.

Quando considerado as outras perspectivas da Economia Comportamental, a análise das teses e dissertações, 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 estudo de Covre (2016), que 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) propõe no quarto capítulo da tese 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.

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 solucionar seus objetivos de pesquisa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Economia Comportamental é um 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 terceira 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.

Todavia, deve ser ressaltado que algumas limitações foram encontradas no desenvolvimento desse estudo. A primeira delas foi em relação aos três 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 de outras bases de dados, ampliando então a análise para artigos científicos publicados.

REFERÊNCIAS

- Abe, S. M. (2013).** Efeitos dos vieses comportamentais sobre a pesquisa de marketing qualitativa: um estudo exploratório sobre a percepção das empresas usuárias de pesquisa (Doctoral thesis). <https://doi.org/10.5585/remark.v14i2.2872>
- Abreu, R. S. B. D. (2018).** O processo civil entre o jurídico e o econômico: o caráter institucional e estratégico do fenômeno processual. (Doctoral Thesis)
- Aguiar, J. C. D. (2006).** Análise comportamental do direito: fundamentos para uma abordagem do direito como ciência comportamental aplicada. (Doctoral Thesis) <https://doi.org/10.12957/rqi.2019.31201>
- Almeida, A. A. A. D. (2017).** Modelo de comportamento de investidores como indutores de contágio no ambiente financeiro brasileiro. (Masters Dissertation)
- Ávila, F., & Bianchi, A. M. (Eds.). (2015).** Guia de economia comportamental e experimental. EconomiaComportamental.org.
- Ayroza, I. F. L. (2017).** A oferta de incentivos financeiros sob a ótica da Economia Comportamental: análise do Programa de Produtividade em Pesquisa da Universidade Federal do Tocantins. (Masters Dissertation) <https://doi.org/10.1590/198055272316>
- Blondel, V. D., Guillaume, J. L., Lambiotte, R., & Lefebvre, E. (2008).** Fast unfolding of communities in large networks. *Journal of statistical mechanics: theory and experiment*, 2008(10), P10008. <https://doi.org/10.1088/1742-5468/2008/10/p10008>
- Borgatti, S. P., Everett, M. G., & Johnson, J. C. (2018).** Analyzing social networks. Sage.
- Boudaoui, A. (2011).** A study of behavioral finance: background, theories and application (Masters dissertation).
- Cabral, A. S., & Yoneyama, T. (2008).** Microeconomia: uma visão integrada para empreendedores. São Paulo: Saraiva.
- Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2004).** Neuroeconomics: Why economics needs brains. *scandinavian Journal of Economics*, 106(3), 555-579. <https://doi.org/10.1111/j.0347-0520.2004.00377.x>
- Camerer, C. F. (2011).** Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction. Princeton University Press.
- Camerer, C. (1999).** Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(19), 10575-10577. <https://doi.org/10.1073/pnas.96.19.10575>
- Carvalho, M. L. D. (2013).** Três tópicos em economia comportamental. (Masters Dissertation)

Castro, A. S. R. D. (2014). Economia comportamental: caracterização e comentários críticos. (Masters Dissertation)

Cavalcanti, P. R. (2017). Análise econômico-comportamental operante de decisões em colegiado de uma corte de contas. (Doctoral Thesis)

Cavalcanti, P. R. (2012). Diferenças individuais em padrões de compra de produtos rotineiros: uma análise econômico-comportamental. (Masters Dissertation)

Costa, E. J. D. F. (2016). Levando a imparcialidade a sério: proposta de um modelo interseccional entre direito processual, economia e psicologia. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), São Paulo. <https://doi.org/10.5327/z1984-4840201626302>

Covre, J (2016). Três Ensaio Sobre Ciclos Políticos Orçamentários no Brasil. Tese (Doutorado). Creswell, J. W. (2010). Projeto de pesquisa métodos qualitativo, quantitativo e misto. In Projeto de pesquisa métodos qualitativo, quantitativo e misto. <https://doi.org/10.26512/les.v13i1.11610>

Costa, F. N. (2009). Economia comportamental: de volta à filosofia, sociologia e psicologia

Melo, F. L. (2010). A economia comportamental e o debate sociológico sobre a racionalidade.

Falleiro, M. P. D. S. (2014). Teoria do prospecto e as diferenças de comportamento perante o risco entre gênero, escolaridade e idade. (Masters Dissertation)

Fernandes, A. S. (2010). Heurísticas na decisão do consumidor (Doctoral thesis).

Fernandes, R. R. (2009). O modelo principal-agente com risco moral sob a ótica da economia comportamental (Master's dissertation).

Ferreira, F. M. (2012). Economia comportamental e vulnerabilidade cognitiva: fundamentos científicos para a proteção do consumidor no Brasil.

Ferreira, V. R. D. M. (2014). Psicologia econômica: trajetória histórica e rumos futuros.

Figueiredo, M. V. P. (2013). Para além do homo economicus as contribuições da economia comportamental e institucional para a compreensão do comportamento econômico humano. (Monography) Fiusa, D. L. (2017). Margem financeira no mercado de cartões de crédito com o uso de modelos de economia comportamental. (Masters Dissertation)

Fonseca, P., & Muramatsu, R. (2008). Economia comportamental e trajetórias de consumo intertemporal-anomalias e evidências do caso brasileiro. *Revista Jovens Pesquisadores*, 9.

Fontaneti, F. D. G. (2011). A utilização de conceitos da teoria microeconômica da demanda do consumidor pela análise do comportamento. (Masters Dissertation)

Franceschini, A. C. T. Seleção de pacotes de respostas envolvendo ganhos e perdas de tokens com ratos: Um estudo experimental dentro da análise do comportamento econômico (Doctoral Thesis). <https://doi.org/10.11606/t.47.2016.tde-08112016-113807>

Franceschini, C. (2015). Introdução a finanças comportamentais. F. Ávila; M. Bianchi, Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed., São Paulo, EconomiaComportamental.org, 176-489.

Freeman, L. C., Roeder, D., & Mulholland, R. R. (1979). Centrality in social networks: II. Experimental results. *Social networks*, 2(2), 119-141. [https://doi.org/10.1016/0378-8733\(79\)90002-9](https://doi.org/10.1016/0378-8733(79)90002-9)

Galaskiewicz, J., & Wasserman, S. (1994). Advances in the social and behavioral sciences from social network analysis. SAGE FOCUS EDITIONS, 171, xi-xi.

Gallo, É. R. D. S. (2016). 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. (Masters Dissertation)

Gansner, E. R., Hu, Y., & Kobourov, S. (2010, March). GMap: Visualizing graphs and clusters as maps. In 2010 IEEE Pacific Visualization Symposium (PacificVis) (pp. 201-208). IEEE. <https://doi.org/10.1109/pacificvis.2010.5429590>

Gil, A. C. (2002). Como elaborar projetos de pesquisa. São Paulo, 5(61), 16-17.

Groders, E. D. (2017). Preferências do consumidor por produtos orgânicos: nudges e o uso de normas descritivas. (Masters Dissertation)

Hair, J., Babin, B., Money, A., & Samouel, P. (2005). Fundamentos de métodos de pesquisa em administração. Bookman Companhia Ed.

Harada, C. A. N. (2007). Gasto maior do que o necessário com telefonia celular: existência e motivos de vieses na escolha de plano tarifário no Brasil (Masters dissertation).

Jesus, W. X. D. (2018). O último a sair apague a luz: a economia comportamental aplicada ao consumo de energia elétrica da UFG. (Masters Dissertation)

Kahneman, D. (2011). Thinking fast and slow. New York: Farrar, Straus and Giroux. Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological review*, 80. <https://doi.org/10.1086/674372>

Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1986). Fairness and the assumptions of economics. *Journal of business*, S285-S300.

Kahneman, D., & Tversky, A. (2013). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In *Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I* (pp. 99-127). https://doi.org/10.1142/9789814417358_0006

Katona, G. (1953). Rational behavior and economic behavior. *Psychological review*, 60(5), 307. <https://doi.org/10.1037/h0060640>

Katona, G. (1963) The relationship between psychology and economics. S. Koch.

Laender, G. B. (2014). O papel do Estado na construção da economia e a possibilidade do direito como imaginação institucional.

Leite, R. D. O. (2015). An essay on impression management: three randomized experiments with financial analysts (Masters dissertation).

Lima Filho, R. I. D. R. (2013). Aspectos neuroeconômicos da tomada de decisão na BM&FBovespa (Doctoral thesis). <https://doi.org/10.11606/t.5.2014.tde-05052014-103307>

Machado-da-Silva, C. L., & Rossoni, L. (2007). Persistência e mudança de temas na estruturação do campo científico da estratégia em organizações no Brasil. *Revista de Administração Contemporânea*, 11(4), 33-58. <https://doi.org/10.1590/s1415-6552007000400003>

Martins, L. F. L. (2015). A regulação da previdência complementar fechada sob a perspectiva da economia comportamental: e a adesão automática como proposta para a mitigação de vieses cognitivos (Doctoral thesis).

Melo, T. M., & Fucidji, J. R. (2016). Racionalidade limitada e a tomada de decisão em sistemas complexos. *Revista de Economia Política*, 36(3), 622-645. <https://doi.org/10.1590/0101-31572016v36n03a09>

Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações. Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações (BDTD). Brasília, 2019. Disponível em: <http://bdtd.ibict.br/vufind/>. <https://doi.org/10.24824/978854441472.9>

Molina, J. L., Muñoz, J. M., & Domenech, M. (2002). Redes de publicaciones científicas: un análisis de la estructura de coautorías. *Redes. Revista Hispana para el análisis de redes sociales*, 1(1). <https://doi.org/10.5565/rev/redes.29>

Muramatsu, R. (2006). *Emotions in Action: an inquiry into the explanation of decision-making in the real economic world.* (Doctoral thesis)

Muramatsu, R. (2015). Lições da economia comportamental do desenvolvimento e pobreza. Guia de economia comportamental e experimental. São Paulo: Economia Comportamental. <https://doi.org/10.11606/issn.2318-8235.v11i3i0p331-357>

Nunes, B. F. (2008). Mapas de Precificação de Ativos no Mercado de Capitais: uma análise do poder prescritivo da behavioral finance. (Masters Dissertation)

Olsson, G. A. (2013). Ciência econômica e direito penal sob a perspectiva sistêmica. (Masters Dissertation)

Paixão, T. T. A. D. (2017). Economia comportamental x economia tradicional: análise bibliométrica.

Pereira, F. R. Análise do comportamento do consumidor: Tibor Scitovsky e a decisão de consumo. (Monography)

Pindyck, R. S.; Rubinfeld, D. L. (2010) Microeconomia. 7ª Edição. São Paulo: Prentice Hall/Pearson. Raposo, E. S. (1983). George Katona (1901-1981): Precursor da psicologia econômica. *Análise Psicológica*, 299-307.

Recuero, R., Bastos, M., & Zago, G. (2015). Análise de redes para mídia social. Editora Sulina.

Rego, A. L. C. (2010). Aspectos jurídicos da confiança do investidor estrangeiro no Brasil (Doctoral thesis). <https://doi.org/10.11606/t.2.2010.tde-20122010-142820>

Ruiz, L. R. (2010). Campo científico y redes de coautoría en la psiquiatría. La producción científica psiquiátrica mexicana sobre el trastorno de la personalidad. *Redes. Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 19, 21-39. <https://doi.org/10.5565/rev/redes.255>

Samson, A. (2015). Introdução a economia comportamental. Ávila, F. Bianchi, AM (2015). Guia de economia comportamental e experimental. Tradução Laura Teixeira Motta, 1ª ed. São Paulo: Economia Comportamental. Org. <https://doi.org/10.11606/issn.2318-8235.v113i0p331-357>

Sauer, P. (2017). Heurísticas e vieses comportamentais em decisões financeiras pessoais: um estudo com profissionais da comunidade médica. (Masters Dissertation)

Schwartz, H. (2002). Herbert Simon and behavioral economics. *The Journal of Socio-Economics*, 31(3), 181-189. [https://doi.org/10.1016/s1053-5357\(02\)00161-0](https://doi.org/10.1016/s1053-5357(02)00161-0)

Scitovsky, T. (1992). The joyless economy: The psychology of human satisfaction, revised edition. Scopel, R. (2012). A obediência à lei na perspectiva do indivíduo: a percepção imperfeita na teoria da utilidade esperada. (Masters Dissertation)

Sent, E. M. (2004). Behavioral economics: how psychology made its (limited) way back into economics. *History of political economy*, 36(4), 735-760. <https://doi.org/10.1215/00182702-36-4-735>

Shaw, M. E. (1964). Communication networks. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1, pp. 111-147). Academic Press.

Oliveira, A. B., Matheus, R. F., Parreiras, F. S., & Parreiras, T. S. (2006). Análise de redes sociais como metodologia de apoio para a discussão da interdisciplinaridade na ciência da informação. *Ciência da Informação*, 35(1). <https://doi.org/10.1590/s0100-19652006000100009>

Silva, A. M., & Sauaia, A. C. A. (2018). **Jogo de** empresas como ambiente laboratorial para pesquisas econômicas. *Ensaio FEE*, 38(4), 931-958. <https://doi.org/10.11606/t.12.2015.tde-23062015-090143>

Silva, J. P. C. D. (2013). Racionalidade limitada na decisão de consumo de etanol no Brasil: um estudo para o período de 2001 até 2011 (Masters dissertation).

Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The quarterly journal of economics*, 69(1), 99-118.

Simon, H. A. (1979). Rational decision making in business organizations. *The American economic review*, 69(4), 493-513.

Simon, H. A. (1982). Models of Bounded Rationality, vols. 1 and 2. *Economic Analysis*

and Public Policy, MIT Press, Cambridge, Mass.

Simon, H. A. (1984). On the behavioral and rational foundations of economic dynamics. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 5(1), 35-55.

Simon, H. A. (1959). Theories of decision-making in economics and behavioral science. *The American economic review*, 49(3), 253-283.

Sousa, C. (2012). Neurociências e marketing: explorando fronteiras diádicas e integrando metodologias para a compreensão do comportamento do consumidor. (Doctoral Thesis)

Tamanaha, R. T. (2013). Risco ambiental, economia e tributação: o emprego das normas tributárias indutoras em prol da sustentabilidade. (Masters Dissertation).

Teixeira, A. M. (2013). Ensaio em economia comportamental: Uma investigação experimental para o marcador biológico 2D: 4D (Doctoral Thesis).

Teixeira, R. N. (2016). Um modelo para orçamentos mentais: teoria do consumidor e escolhas imprecisas. (Masters Dissertation) <https://doi.org/10.26512/2016.02.d.19961>

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin.

Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39-60. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)

Tomer, J. F. (2007). What is behavioral economics?. *The Journal of Socio-Economics*, 36(3), 463-479. <https://doi.org/10.1016/j.socrec.2006.12.007>

Varian, H. R. (2012). *Microeconomia: uma abordagem moderna*. Rio de Janeiro, RJ-8ª edição: Elsevier.

Venturin, E. L. (2017). ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO REGULATÓRIO: A (des) regulação como defesa dos interesses do consumidor. (Masters Dissertation)

Vergara, S. C. (2000). **Começando a definir a metodologia.** *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*, 3, 46-53.

Walter, S. A., & Silva, E. D. (2008). Visão baseada em recursos: um estudo bibliométrico e de redes sociais da produção científica da área de estratégia do EnANPAD 1997-2007. *Anais do Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-graduação em Administração*, Rio de Janeiro, RJ, ANPAD, 32.

<https://doi.org/10.15600/1679-5350/rau.v12n2p159-181>

Wasserman, S., & Faust, K. (1994). Social network analysis: Methods and applications (Vol. 8). Cambridge university press.

Xavier, V. P. (2010). Análise do comportamento do consumidor sob uma

perspectiva comportamental: modelos de consumo em um ambiente relativamente fechado (Doctoral dissertation, Dissertação (Mestrado em Psicologia)–Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia). <https://doi.org/10.17140/oroj-2-111>

Remitido: 12-09-2019

Corregido: 03-11-2019

Aceptado: 04-11-2019

