

Economia Comportamental x Economia Tradicional: Análise Bibliométrica¹

Thainá Targino Araujo da Paixão²

Resumo

Por meio de uma abordagem relativamente nova, a Economia Comportamental incorpora aspectos psicológicos, fisiológicos, neurológicos e sociais à Economia, e, mais particularmente, às questões que envolvem tomada de decisão e interações dos agentes econômicos. Assim, a Economia Comportamental surge com a finalidade de consolidar e entender os processos de tomada de decisão, apresentando teorias que possibilitem explicar anomalias na teoria econômica tradicional observadas ao longo da história econômica. Este estudo aplica técnicas bibliométricas, analisando as bases de dados científicos *Web of Science* e *Scopus*, com o objetivo de avaliar quantitativamente a evolução da Economia Comportamental como ciência no meio acadêmico por meio da publicação de artigos científicos, ao longo dos últimos 51 anos (1965-2016). Os resultados mostram que o campo vem apresentando expressivo destaque, principalmente em países mais desenvolvidos (Estados Unidos da América, Reino Unido e Alemanha), seguidos de outros em desenvolvimento (Israel, China e Índia). Complementarmente, no Brasil, apesar de ganhar espaço no período em questão, as publicações científicas nacionais ainda não demonstram tendência evolutiva, o que implica a necessidade de maior aprofundamento dos estudos e de incentivos à divulgação da área. Em contrapartida, os avanços nas diversas vertentes do campo de estudo econômico-comportamental ocorrem de forma acelerada e seu amplo uso em diversas áreas temáticas, desde a academia ao setor público e privado, reforçam a importância da incorporação e consolidação de *insights* provenientes dessa abordagem diante das premissas econômicas tradicionais. Por fim, ao acrescentar realismo psicológico e outros aspectos sociais relevantes às decisões econômicas, o poder explicativo dos modelos econômicos será de fato expandido, para então, mais adequadamente, prever padrões futuros.

Palavras-chave: Economia Comportamental. Tomada de Decisão. Racionalidade Limitada. Análise Bibliométrica.

¹ Este artigo foi baseado na monografia de mesmo título orientada pela Professora Denise Imbroisi.

² Graduada em Ciências Econômicas pela Universidade de Brasília (UnB).

1. Introdução

A abordagem econômica tradicional, apoiada pelo conceito de *homo economicus* e por modelos de equilíbrio, apresenta como pressupostos a maximização da utilidade para as famílias, do lucro para as empresas e do bem-estar social para o governo. Assim, descreve o agente econômico como um tomador de decisão racional que detém amplo acesso à informação.

Essa abordagem predominou em muitas áreas de estudos das Ciências Econômicas, e hoje tende a persistir como padrão normativo da Economia, o chamado *mainstream* econômico, considerando o mercado autorregulador e capaz de solucionar suas próprias imperfeições e erros decorrentes das decisões tomadas com base em uma racionalidade ilimitada.

Neste mesmo sentido, Chater (2015) observa que diante das alterações nas legislações ou incentivos, dentre eles os econômicos, essa abordagem espera que os indivíduos assimilem as informações e racionalmente adaptem seu comportamento diante das mudanças de cenário.

Até pouco tempo, a Economia era tida como uma ciência essencialmente não experimental (BARDSLEY et al, 2010). Dessa forma, em contraste com essa perspectiva, por meio de uma abordagem relativamente nova, a Economia Comportamental incorpora aspectos psicológicos, fisiológicos, neurológicos e sociais à Economia e, principalmente, às questões que envolvem as tomadas de decisão, reassumindo assim dimensões culturais do comportamento humano.

Buscando reconhecer fatores irracionais e dinâmicos, o campo apresenta uma realidade constituída por indivíduos que tomam decisões rapidamente com base em experiências pessoais e passadas. Permeados por interações, os indivíduos sofrem forte influência de fatores emocionais, sociais e culturais, fazendo com que soluções apenas satisfatórias sejam aceitas e não a melhor estratégia possível, como observado tradicionalmente na Economia. Ademais, os agentes apresentam tanto dificuldades de conciliar interesses de curto e longo prazo, como também de avaliar custos e benefícios imediatos (ÁVILA e BIANCHI, 2015).

Nesse sentido, conforme observado por Camerer e Lowenstein (2003), a Economia Comportamental surge tendo a flexibilização do modelo neoclássico como seu principal desafio, ao acrescentar realismo psicológico sem permitir seu enfraquecimento ao considerar simultaneamente diversos fatores.

Em consequência disso, uma importância maior tem sido dada à compreensão de como funcionam os processos de tomada de decisão e de como propor estratégias condizentes com a natureza irracional do agente. Thaler e Sunstein (2009), por exemplo, apresentam situações que

evidenciam o fato de que o contexto e a forma de apresentação da escolha são tão importantes e decisórios quanto a própria escolha em si.

Assim, por meio da definição de que a Economia é “a ciência que estuda as formas de comportamento humano resultantes da relação existente entre as ilimitadas necessidades a satisfazer e os recursos que, embora escassos, se prestam a usos alternativos”, em sua obra, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1932), Lionel Robbins permite a captura da essência das Ciências Econômicas Modernas, chamando a atenção ao estudo das tomadas de decisões dos agentes econômicos, uma vez que os indivíduos são afetados tanto por incentivos quanto por recursos.

Considerando a inexistência de apresentações neutras sobre o processo decisório, mecanismos que conduzam as pessoas às escolhas desejadas devem ser oferecidos (KARLAN, 2015). Torna-se, assim, interessante o estudo dos efeitos de opções de incentivos econômicos, bem como as prioridades e o impacto do contexto em decisões simples de consumo. Um dos possíveis usos da disciplina é então o de explicar o funcionamento dos sistemas econômicos e das relações entre agentes econômicos na sociedade em geral.

Além de serem capazes de direcionar e instruir políticas públicas, órgãos reguladores e instituições financeiras, os métodos de análise econômica têm sido cada vez mais implantados em campos de estudo que envolvem tomadas de decisões em um contexto social influenciado por diversos fatores, dentre eles, a educação, a família, a saúde, o direito, a política e as instituições em geral.

Levando em consideração a marginalidade dada ao tema na abordagem econômica tradicional, já consolidada na literatura, o estudo dos efeitos comportamentais é importante para auxiliar a compreensão e modelagem das decisões dos agentes de forma mais realista e flexível.

Apresentada a realidade dos estudos existentes, este trabalho objetiva realizar uma análise bibliométrica de estudos empíricos e experimentais, focando no surgimento e desenvolvimento da Economia Comportamental ao longo do tempo.

Assim, esperam-se as seguintes contribuições deste estudo: (i) a exposição da importância de fatores externos e comportamentais no contexto das tomadas de decisões econômicas; e (ii) o mapeamento da evolução do conhecimento de natureza econômica-comportamental na comunidade científica nacional e internacional, de forma a delimitar o estágio das pesquisas já realizadas, estimulando assim a produção do país.

O presente estudo é dividido em duas seções, além da Introdução e Conclusão. A Introdução apresenta uma breve descrição da disparidade existente entre a Economia

Neoclássica, abordagem econômica tradicional, e a Economia Comportamental, relativamente nova, apresentando como foco a ideia da racionalidade limitada dos agentes.

A seção Fundamentação Teórica, evidencia, em duas seções, a literatura existente nos campos da Economia Neoclássica e da Economia Comportamental, com ênfase a esta segunda, considerando suas contribuições frente à visão ortodoxa da Economia. Assim, aborda-se a revisão de forma cronológica, permitindo a identificação do desenvolvimento da disciplina, apresentando o processo de união entre as áreas, seguidos de afastamentos e reaproximações ao longo da história econômica.

A seção Análise Bibliométrica apresenta as definições metodológicas do estudo e trata da abordagem atual dada a este campo da Economia, de forma a captar a aplicação das Ciências Econômicas em conjunto com percepções comportamentais e apresentar suas tendências, por meio de um estudo bibliométrico e evidências empíricas. É na terceira seção, através dos resultados obtidos e análises, que são mostradas as proporções que a Economia Comportamental vem tomando e a relevância de suas descobertas em Economia e demais campos de estudos. Assim, além de evidenciar as áreas de pesquisa que fazem uso desses *insights*, apresenta aplicações e recentes avanços observados.

A Conclusão finaliza o trabalho, consolidando os resultados da análise bibliométrica e apresentando oportunidades de aprofundamento do estudo. Reforça a importância da área comportamental e salienta a necessidade de maior atenção e aplicação desta vertente, esperando poder ser percebida a relevância e necessidade da abordagem do comportamento e de incentivos econômicos às Ciências Econômicas, cujo estudo, até então, é feito de forma isolada e essencialmente matemática.

2. A trajetória da Economia Tradicional e da Economia Comportamental

A Revisão da Literatura dar-se-á por meio da apresentação das diferenças nas abordagens econômicas entre a Economia Tradicional Neoclássica e a Economia Comportamental. Assim, serão apresentados defensores de cada uma das linhas de pensamento, de forma a apontar as contribuições dos dois campos.

2.1. Economia Ortodoxa: Uma abordagem tradicional

A Economia como disciplina foi estabelecida antes mesmo da Psicologia, datando do século XVIII. Ainda neste século, Adam Smith apresentava a visão do ser humano egoísta e movido pelo interesse próprio, estabelecendo princípios psicológicos e sociais em atitudes

econômicas. Adicionado a isto, apresentou a relevância do espectador imparcial de ordem moral e definiu indivíduos dominados por paixões e afetos, discorrendo sobre fatores amplamente estudados na Economia Comportamental, dentre eles a justiça, o autocontrole, a aversão à desigualdade, o ego e as fontes de prazer existentes (CASTRO, 2014).

Até então, vista apenas como um complemento da Filosofia Moral, foi somente no século XIX que a Psicologia ganhou destaque como disciplina e desenvolveu-se como ciência (CAMBAÚVA et al., 1998). Esse fato em grande parte decorre de seu distanciamento da Filosofia e Fisiologia, dando origem a um novo campo de estudo denominado Psicologia Científica.

Até o final do século XIX, a Economia e a Psicologia não eram consideradas campos díspares e completamente separados. Conquanto, conforme estas disciplinas se distinguiam da Filosofia, suas trajetórias oscilatórias eram representadas por períodos de aproximações e de afastamentos (MURAMATSU, 2007). Reconhecidas como pertencentes às denominadas Ciências Morais, o trânsito entre esses dois campos do saber era usual entre os economistas.

Nessa linha de pensamento, percebe-se que a adoção do método hipotético-dedutivo decorreu de Stuart Mill (1836), buscando apresentar certa fundamentação científica às reflexões econômicas ao sugerir a capacidade da Economia de superar seu caráter impreciso, inclusive com a adoção do conceito de *homo economicus* como pressuposto básico (BRESSER-PEREIRA, 2009).

Assim, é nesse período que se manifesta o paradoxo da coexistência de ideias favoráveis e contrárias à união dos princípios psicológicos e econômicos para a construção das teorias econômicas. A partir disto, o *homo economicus* é então definido como um modelo de comportamento econômico desprendido de características políticas, jurídicas, culturais e antropológicas, com preferências bem definidas e hierarquizadas por Grespan (2002) em Figueiredo (2013), e que se encontra em constante mutação.

Fonseca (1988), seguindo classificação determinada por Lionel Robbins, apresenta duas modalidades de construção teórica do comportamento econômico individual na ótica neoclássica. Chamada de homem econômico do tipo psicológico, a primeira concepção do comportamento econômico individual destaca a motivação estritamente egoísta e hedonista de toda ação humana, enquanto a segunda — e predominante — versão, chamada de homem econômico lógico, diferencia-se da versão original neoclássica ao afastar a ênfase da motivação para a racionalidade.

Dessa forma, o homem econômico foi caracterizado, em suma, por duas principais propriedades:

- (i) A busca ou a defesa do seu autointeresse (fins autointeressados); e
- (ii) A escolha racional dos meios (racionalidade instrumental).

Com o surgimento da escola neoclássica, a partir dos anos 1870, influenciada pela aliança entre a teoria econômica e a filosofia utilitarista inglesa, essa versão do homem econômico passou a adotar uma abordagem hedonista ao comportamento econômico, enfatizando o aspecto motivacional, isto é, dos fins da ação, contido no conceito de homem econômico do tipo psicológico.

“A defesa do autointeresse é interpretada em sentido forte ou substantivo, como a busca de fins egoístas, o primado do motivo-monetário nas transações e o hedonismo psicológico” (FONSECA, 1988, p. 153). Essa evolução teve início na geração de Bentham, Mill e Ricardo, ganhando mais vigor nos trabalhos de Jevons e Edgeworth.

Para os economistas da geração de Jevons, Marshall, Walras, Menger, Edgeworth e Pantaleoni, a Psicologia da Sensação era uma parte essencial da Economia. As ideias absorvidas da Psicologia eram produto de um programa de pesquisa bem estabelecido e fundamentalmente sólido, tornando equivocado o pensamento de representar apenas uma bagagem intelectual obsoleta ou não-científica em decorrência da separação das áreas (BRUNI e SUGDEN, 2007).

Denominados também economistas neoclássicos da primeira geração, Castro (2014) acrescenta aos utilitaristas marginalistas o desafio de encontrar métodos capazes de mensurar a utilidade (utilidade cardinal). Visto como um dos elementos centrais da revolução marginalista, substituindo o foco da produção e vigor da concorrência espontânea dos mercados, a definição de utilidade tornou-se o fundamento de uma teoria do valor de caráter subjetivo: o valor do produto é definido em relação à utilidade, prazer e dor estabelecidos particular e individualmente.

Dequech (2008) em Angeli (2011), por sua vez, identificou a escola neoclássica a partir de três características bem definidas. A primeira delas é precisamente a racionalidade, entendida como maximização da utilidade, seguida do estado de equilíbrio da Economia e, por fim, observa-se a atenção tida na rejeição de incerteza de tipo forte, denominada de incerteza fundamental.

Ainda, Ferreira (2003) em Angeli (2011) percebe que o conceito neoclássico de indivíduo implica sua própria negação ao considerar a livre capacidade de escolha do homem, visto que no sistema econômico ortodoxo toda ação é sempre determinada pelo critério de maximização das utilidades subjetivas, de modo a garantir o alcance do ponto de equilíbrio ótimo do sistema econômico, não havendo, assim, espaço e liberdade na tomada de decisão dos agentes.

Nesse sentido, o marginalismo neoclássico deu preponderância a uma compreensão da filosofia utilitarista em que o comportamento humano é exclusivamente redutível ao cálculo racional, visando assim à maximização da utilidade, segundo Screpanti e Zamagni (2005) em Castro (2014). Como impulsionador do estudo sobre o comportamento humano em relação à escolha, teve destaque, ainda no século XVII, o matemático iluminista Blaise Pascal (GLIMCHER, 2015).

O insucesso em obter métricas objetivas para definir a utilidade foi então fator relevante e decisivo no afastamento entre os economistas e psicólogos no final do século XIX, levando assim à fragilização da relação entre as disciplinas e renúncia das contribuições da Psicologia.

Assim, apesar da relevância das ideias conquistadas a partir da Psicologia, as mudanças resultantes da revolução marginalista propiciaram um ambiente para o surgimento de outro tipo de homem econômico, o lógico. Assim, como observado por Morgan (1996), as leis teóricas econômicas passam a atuar no nível do indivíduo na Economia Marginalista, sendo o agregado resultado da combinação de ações de indivíduos que seguem as mesmas leis, porém apresentam preferências distintas.

Além disso, observa-se, como fator influente para esse processo de separação, o desenvolvimento dos acontecimentos no campo psicológico que, com a emergência de propostas behavioristas e com o declínio das abordagens introspectivas, foram também responsáveis por contribuir para atenuação desta relação entre a Economia e Psicologia (FRANCESCHINI e FERREIRA, 2012).

Segundo Camerer (1999), a separação das duas áreas ocorreu em virtude da tomada de duas diferentes tendências, sendo a primeira relacionada ao uso da racionalidade lógica formal e, portanto, da matemática pela área econômica, com economistas recorrendo cada vez mais a argumentos estatísticos e matemáticos para definição e elaboração de teorias e hipóteses econômicas científicas.

Representantes desta tendência, Samuelson, Arrow, Debreu e Pareto, aspiravam aproximar a Economia das Ciências Exatas. Assim, prevaleceu a construção de modelos adequados para associar a Economia às Ciências Exatas, que tem como base a precisão matemática e as leis universais, eliminando a abstração proveniente de diferentes aspectos do comportamento humano, dentre eles, religiosos, éticos, culturais, políticos e psicológicos (CASTRO, 2014).

Para tanto, uma das estratégias apresentada para a transição de argumentos de cunho psicológico para matemático foi a adoção do princípio das Preferências Reveladas

(MURAMATSU, 2007), que tem como base a ideia de que a maximização da utilidade é caminho natural às escolhas do homem.

Para a Economia progredir como as Ciências Naturais, de acordo com Pareto (1897), a reafirmação da independência da disciplina em relação às outras Ciências Humanas era crucial, necessitando, portanto, de rompimento do elo já estabelecido com a investigação sociológica, psicológica e histórica.

Com o argumento de que a utilidade total da sociedade representava a soma das utilidades individuais, segundo Kessler (2014), Pareto defendia então que, de forma geral, os desejos dessa sociedade estavam representados, considerando não ser sempre possível a convergência da utilidade máxima para benefício da sociedade e da satisfação da utilidade individual de todos os indivíduos.

A necessidade de independência e movimento de eliminação dos elementos psicológicos, hedonísticos e introspectivos da teoria econômica marcaram, então, a transição da primeira para segunda geração de economistas neoclássicos, representados por Slutsky, Samuelson e Hicks.

Com a busca por equilíbrio na Economia, a influência do sentimento sobre os preços de mercado e o foco em temas com viés psicológico, dentre eles, o otimismo, a confiança excessiva do agente e a compulsão espontânea por agir, Shefrin (2015) atribui à Keynes, formulador da teoria da decisão racional em condições de incerteza, a adoção de aspectos relevantes das Ciências Comportamentais, já nos anos 30.

A literatura de microfundamentos e expectativas racionais procurou, então, substituir os pressupostos psicológicos e empiricamente baseados na Macroeconomia keynesiana, já consolidada, com suposições sobre as preferências e crenças dos agentes racionais. As novas subdisciplinas de Escolha Pública, Direito e Economia, além da Economia Institucional estenderam modelos de escolha racional para as áreas da vida social que anteriormente eram vistas como não-econômicas (BRUNI e SUGDEN, 2007).

Completando mais uma transformação do conceito de homem econômico neoclássico, surge então nessa vertente teórica a sua segunda versão, em que o comportamento lógico é atribuído aos indivíduos, enquanto as referências aos aspectos psíquicos são contestadas. Emerge, assim, segundo Giocoli (2003) em Souza (2014), o agente racional, batizado de *homo economicus rationalis*, ainda hoje considerado o conceito que mais se aproxima do indivíduo oferecido pela teoria neoclássica atual.

O homem econômico é então definido como um agente dotado de preferências completas e bem-ordenadas, apresentando extenso acesso à informação e ferramentas

computacionais, conforme observado por Hollis e Hargreaves-Heap (1987) em Fonseca (1988). Assim, o agente é racional no sentido de ser capaz de maximizar uma função objetiva sujeita a restrições, dentre elas a dotação inicial limitada de recursos e risco associado às incertezas.

Entretanto, ainda que existissem neoclássicos defensores da aliança entre a Psicologia e a Economia, essas discussões haviam quase que em sua totalidade sido abandonadas na Economia *mainstream* (Macroeconomia e Microeconomia), em meados do século XX. De acordo com Davis (2003) em Souza (2014), Wicksell, por exemplo, entendia que o comportamento seria de fato compreendido apenas por meio do entendimento das motivações do indivíduo, defendendo, então, uma interpretação psicológica da utilidade; Pigou e os membros da Escola de Cambridge, por sua vez, percebiam os desejos ainda como impulsor da ação individual.

Desse modo, as duas áreas seguiam caminhos diferentes: enquanto os economistas migravam para a elaboração de teorias sustentadas em um conjunto de ferramentas matemáticas e estatísticas, reforçadas pelo desenvolvimento de métodos computacionais, os psicólogos formulavam suas teorias como constructos verbais para organizar regularidades empíricas (CAMERER, 1999).

Assim, conjuntamente à matematização da área, a ênfase dada à capacidade de predição de modelos econômicos foi também identificada por Camerer (1999) como uma tendência responsável pelo distanciamento observado entre a Economia e a Psicologia (FRANCESCHINI e FERREIRA, 2012).

Para os economistas neoclássicos, influenciados pelo positivismo, a formulação de uma teoria econômica consiste em um esforço dedutivo capaz de produzir proposições testáveis, devendo ser julgada por sua capacidade de previsão de comportamentos futuros e não por sua exatidão.

Assim, conhecido como “*F twist*”, esse pensamento teve origem no economista Milton Friedman (1953) e contribuiu para a adoção de pressupostos psicológicos irrealistas na modelagem do comportamento humano (CASTRO, 2014), ao considerar a ideia de que as suposições não necessariamente devem ser condizentes com a realidade observada.

Desse modo, levando em consideração o enfraquecimento da validade de teorias, no que diz respeito à veracidade dos pressupostos apresentados, o nível de abstração exigido para as teorias econômicas do século XX gerou críticas centradas em torno da necessidade de adequação de modelos e de cautela ao extrapolar as conclusões obtidas em condições tão restritas para um mundo real multideterminado (FRANCESCHINI e FERREIRA, 2012).

Diante do crescente número de evidências empíricas incapazes de confirmar previsões de comportamento e buscando explicações para desvios sistemáticos, chamados de anomalias, um diferente curso foi tomado na segunda metade do século XX, período em que as críticas a essa perspectiva ganharam força.

Uma nova modalidade, em que tendências não-rationais são consideradas e decisões não são tomadas considerando basicamente qualidade e preço, mas diversos outros aspectos sociais e emocionais, deu início a um movimento científico interdisciplinar capaz de combinar novas ideias da Psicologia, Antropologia, Computação, Linguística e diversas outras áreas, causando impacto, inclusive, às Ciências Econômicas.

2.2. Economia Comportamental: Uma abordagem relativamente nova

Em sua construção teórica, a Economia Comportamental oscila entre as abordagens mais radicais que divergem da modelagem proposta pela Economia Neoclássica e as considerações que almejam adequar os recursos, concepções e estratégias do pensamento neoclássico ao complementar seus pressupostos fundamentais.

Também chamada de *mainstream*, a teoria econômica atual fundamenta-se no conceito de racionalidade completa, preferências temporais bem-comportadas e em expectativas racionais, considerando o agente como detentor de plenas condições de tomar as melhores decisões com base nas informações disponíveis.

A formulação de teorias econômicas, essencialmente matemáticas, em que não há necessidade de correspondência com a realidade, desde que apresente boas predições, era vista como um esforço dedutivo em que as decisões humanas podem ser modeladas, de uma forma que as escolhas seriam resultantes da solução de equações diferenciais.

Assim, na abordagem da Economia Comportamental, contrapondo aspectos da teoria econômica vigente, o ser humano é tido como não somente um ser estritamente racional e maximizador de utilidade, o referido *homo economicus*, mas um ser capaz de apresentar comportamentos distintos daqueles ditados pela teoria neoclássica tradicional, determinando então o *homo sapiens*.

A realidade apresenta, então, pessoas tomando decisões contrárias ao seu próprio bem-estar, principalmente ao agir de forma automática, em decorrência de hábitos ou até mesmo por inércia. Assim, ao acrescentar aspectos psicológicos ao contexto observado, percebe-se a necessidade de incorporar tais ideias sem perder a natureza matematicamente solúvel do modelo, permitindo, portanto, a expansão do escopo de aplicação dos princípios comportamentais.

Em resposta à limitação preditiva de alguns modelos propostos pela Economia Tradicional, economistas começaram a buscar na realidade observável indícios capazes de reformular modelos e teorias econômicas, de forma a flexibilizar postulados e preceitos econômicos, acrescentando assim realismo psicológico e aumentando o poder explicativo dos modelos, ao considerar simultaneamente vários aspectos da Economia.

Como principal ferramenta, o campo emprega um método conhecido como experimental, visando o estudo do processo de interação e decisão econômica dos agentes, permitindo, *ceteris paribus*, uma comparação direta entre os tratamentos adotados e trazendo com isso benefícios para um cenário mais real de tomada de decisão (ÁVILA, 2016). Os experimentos podem ser conduzidos em diversos ambientes em que os participantes podem ser expostos a estímulos, diferenciando-se em relação aos controles de ambiente e possibilidade de replicação.

Mais recentemente, testes controlados randomizados têm ganhado maior popularidade por se tratar de uma ferramenta atrativa para descobrir e compreender fatores causais relevantes, além das particularidades do comportamento do ser humano no meio em que se vive, reduzindo, assim, a incerteza quanto à eficácia de novos programas e políticas, provocando, então, uma transformação na agenda de pesquisa tradicional.

Ressalta-se que, quando conjuntamente considerados, os três tipos tradicionais de experimento – laboratório, campo e natural (ou quase-experimental) – podem resultar em um quadro mais completo do fenômeno estudado.

Inicialmente sem nome específico, a linha de investigação científica resultante da intersecção de disciplinas passou a ser chamada de Psicologia Econômica (para a Psicologia) e Economia Psicológica (para a Economia). Com o passar do tempo a denominação Economia Comportamental obteve destaque e tem sido difundida.

Adicionalmente, essa ciência apresenta o realismo de fatores psicológicos como fator imprescindível, considerando para isso a melhor explicação e previsão mais adequada de padrões futuros. Desse modo, seu trabalho é pautado na promoção de conhecimento e de pesquisas científicas acerca das tomadas de decisões do ser humano e de suas motivações na Economia.

Torna-se, assim, possível observar que o desenvolvimento de mecanismos complexos e estudos relacionados ao operador humano, bem como das comunicações digitais e informática, permitiram a concessão de novos *insights* sobre o behaviorismo intencional, além de novas técnicas para estudá-lo e analogias sugestivas para a Psicologia.

Nessa perspectiva, segundo Sent (2004), a revolução cognitiva na Psicologia restabeleceu o conceito de mente e foco em processos psicológicos internos e, assim, foi aberto o caminho para conexões renovadas entre a Psicologia (Cognitiva) e a Economia (Comportamental Antiga).

Em seu estudo, Sent (2004) acrescenta a possibilidade de identificar quatro grupos de contribuintes para Economia Comportamental antiga, compartilhando a redução do foco no lucro, maximização da utilidade e equilíbrio apresentados pelos economistas neoclássicos. Assim, com ênfase ao desenvolvimento de alternativas, os economistas comportamentais se destacaram por contribuições para diversas disciplinas, dentre elas, as Finanças Públicas e Pessoais, a Economia do Trabalho, a Macroeconomia e, também, a Microeconomia.

Sent (2004) define o primeiro grupo como o de maior visibilidade. Representado por Cyert, March e Simon, apresentava como foco os efeitos da racionalidade limitada. Já o segundo, liderado por Katona, ficou conhecido por seu interesse no comportamento do consumidor e no papel das expectativas na análise macroeconômica. O terceiro, destacou a importância de estudo sobre a incerteza e o problema de coordenação, com a participação de Andrews, Lamberton, Malmgren, Marschak, Richardson e Shackle. Por fim, um quarto grupo, marcado por uma variedade de temas, era composto por Kay, Loasby, Shaw, Sutton, Tylecote e Earl.

Dessa maneira, apesar de apresentar diferentes focos, considerando que a maior parte das atividades humanas, desde as mais simples às mais complexas, é associada a processos de escolha e tomadas de decisão, Samson (2015) define a Economia Comportamental como o estudo das influências, cognitivas e sociais, observadas sobre o comportamento econômico das pessoas, em que se emprega principalmente a experimentação para o desenvolvimento de suas teorias.

Dentre as contribuições para o debate do processo decisório, Souza (2014) atribui grande relevância às colocações de Herbert Simon em sua defesa às Ciências Cognitivas e à interdisciplinaridade existente entre as Ciências Sociais. Responsável por disseminar, já na década de 50, discussões e questionamentos sobre a racionalidade do homem econômico vigente na teoria neoclássica, Simon além de receber o Prêmio Nobel de Economia em 1978, Simon abriu espaço para trabalhos seminais posteriores.

Crítico do postulado de racionalidade da teoria neoclássica, ao refutar hipóteses básicas fundamentadoras da tomada de decisão do *homo economicus rationalis*, Simon comprovou a limitação da racionalidade humana tanto por restrições externas, ao considerar a complexidade

dos ambientes, quanto por restrições internas, tendo em vista a capacidade cognitiva limitada dos agentes (“*choosing organisms*”).

Assim, em conjunto, Simon e March (1993) em Castro (2014) observaram a necessidade de simplificar modelos mentais, de forma a torná-los capazes de captar problemas de forma pontual, sem haver a necessidade de aprofundamento em todas as esferas e complexidades que permeiam o processo decisório.

Defendendo a Economia como um sistema dinâmico e hipercomplexo, Beinhocker (2007) introduz a ideia do aumento de complexidade das relações e da percepção humana como responsáveis por levar os economistas a considerarem a intuição, além da razão dedutiva e indutiva. Típico de sistemas complexos e dinâmicos, as interações ganham importância e passam a compor, juntamente com as decisões dos indivíduos, o objeto de estudo da área.

Nesse sentido, sendo a Economia uma Ciência Social – em que fenômenos econômicos complexos dificilmente podem ser entendidos quando removidos de seu contexto –, aliada a inexistência de uma racionalidade única, linear e formal nos comportamentos, faz-se necessário compreender como os seres humanos se comportam em suas mais diversas relações, fazendo da análise econômica um exame não apenas social, mas também histórico, político e psicológico.

Com o início do estudo de processos decisórios e comportamentais por parte de psicólogos cognitivos na década de 1970, segundo Ávila e Avila (2016), um estreitamento dos laços entre a Economia e Psicologia foi percebido. Na fronteira do conhecimento das duas disciplinas, através de uma modelagem da racionalidade limitada compreensível aos economistas, houve, então, a aceitação da existência de anomalias em teorias econômicas já consolidadas, permitindo a interpretação da Psicologia como ferramenta auxiliar nas explicações de desvios sistemáticos.

Ainda mais, a década de 1970 ficou marcada também pela Crítica de Lucas (1976), que ao escrever sobre a teoria das expectativas racionais, defendeu a microfundamentação e apresentou uma Economia regida por leis constantes, composta por indivíduos racionais, evidenciando dessa forma mais uma vez o *homo economicus* na história do pensamento econômico.

Buscando descrever de maneira mais realista o processo de decisão dos agentes por meio da correção e explicação de anomalias detectadas na teoria econômica tradicional, e abrindo, assim, um novo campo de estudo, a *Prospect Theory* (Teoria da Perspectiva ou Teoria dos Prospectos), dos psicólogos Kahneman e Tversky, foi publicada em 1979, seguida do trabalho do economista Thaler (*Toward a Positive Theory of Consumer Choice*) em 1980.

Kahneman e Tversky partiram do pressuposto da racionalidade, característica marcante da Economia Ortodoxa, analisando seus resultados com o objetivo de desenvolver alternativas para as irregularidades observadas. Suas contribuições podem, então, ser divididas em três áreas: as Heurísticas e Vieses, os Efeitos de Enquadramento, e por fim, a Teoria da Perspectiva.

Colaborador das ideias de Kahneman, Thaler, por sua vez, contribuiu para a corrente comportamental no que diz respeito à escolha do consumidor, o autocontrole, poupança e finanças, dentre outras vertentes, conforme relatado por Sent (2004). Segundo Thaler, ainda que os economistas tenham levado muito tempo para entender o significado da Crise de 1929, a repercussão foi evidente e como efeito do ocorrido alterou teorias econômicas amplamente aceitas anteriormente à crise.

Assim, a década de 1980 é observada como marco das abordagens econômicas e, como consequência, da Economia Comportamental também, no sentido de que o conceito de indivíduo neoclássico sofrera pesadas críticas, abrindo espaço ao desenvolvimento de trabalhos econômico-comportamentais. Não apenas ponto inicial de investigação, o período é definido como responsável pelo surgimento e consolidação de novos programas de pesquisa, impulsionados pela controvérsia observada em relação ao *homo economicus* e à teoria neoclássica vigente.

Ademais, diante desse amadurecimento técnico-científico, a década contemplou a institucionalização da Economia Comportamental e o surgimento de importantes periódicos que relacionam o comportamento humano a temas econômicos, como o *Journal of Economic Behavior & Organization* (1980), *Journal of Economic Psychology* (1981) e *Game and Economic Behavior* (1989); associações internacionais e fóruns de discussão sobre o tema, como a *International Association for Research in Economic Psychology* (IAREP) e *Society for the Advancement of Behavioral Economics* (SABE), ambas em 1982, a *Economic Science Association* (ESA) em 1986; além de conferências, como *Annual Conference on Behavioral Economics* (1984) e *The Behavioral Foundations of Economic Theory* (1985).

Inspirados por contraprovas empíricas e experimentais frente à forte suposição da racionalidade dos agentes empregada na Economia *mainstream*, as teorias alternativas mostraram-se capazes de explicar aparentes anomalias. A Economia Comportamental procura adequar-se à visão de um mundo contingente, dependente dos participantes e da referência do observador.

Assim, as forças de mercado, a concorrência e arbitragem, além da aprendizagem por parte dos tomadores de decisão e alguns tipos de mecanismos evolutivos, quando analisados ao longo da história, são de fato relevantes, mas não suficientes para explicar determinados

padrões e previsões, não podendo, assim, eliminar a importância dos *insights* obtidos através das contribuições comportamentais.

Além das habilidades cognitivas limitadas, resultante da condição de racionalidade limitada inerente aos indivíduos, já observadas nos estudos de Simon, Mullainathan e Thaler (2000) em Sent (2004) identificam mais duas maneiras de desvio da Economia Comportamental em relação ao modelo-padrão econômico. Um primeiro ponto é que a força de vontade limitada do indivíduo direciona as pessoas a escolhas que não vão sempre de encontro com objetivos e interesse de longo prazo. Aliado a isto, o interesse próprio delimitado mostra que os indivíduos estão muitas vezes dispostos a sacrificar seus próprios interesses em prol de ajudar os outros, buscando outros objetivos, como a justiça, altruísmo recíproco e até mesmo a vingança.

De forma complementar, seguindo esse mesmo entendimento, Rabin (1998) contribui à construção da disciplina adicionando a existência de diferentes graus de desvios desse do padrão *mainstream*. Observa-se, primeiramente, que existem evidências expondo a necessidade de ajustar as funções de utilidade empregada pelos economistas, não sendo necessário, portanto, o abandono ou revisão completa da teoria neoclássica. O segundo conjunto de percepções, enfatizando um posicionamento que de certa forma diverge do pensamento tradicional, é centrado nos vieses de julgamento sob incerteza, mostrando que os agentes muitas vezes inferem muito a partir de pouca evidência e as interpretam mal. Finalmente, o grau mais radical suporta a percepção de que as pessoas têm dificuldades em avaliar suas próprias preferências, evidenciando problemas de autocontrole e, além disso, apresentam como foco incentivos de curto prazo, comportamento este inconsistente com as preferências de longo prazo estabelecidas na história econômica.

Além do mais, ressaltado por Souza (2014), o século XXI é consolidado por diversas tendências teóricas na área das Ciências Econômicas, confirmadas pelo surgimento de novos periódicos acadêmicos como o *Journal of Bioeconomics* em 1999, o *Socio-Economic Review* em 2003 e o *Journal of Neuroscience, Psychology and Economics* em 2008, na área das Ciências Comportamentais.

Um sinal também importante é a atribuição recente de prêmios a estudiosos da área comportamental. Seguindo esta linha, Amartya Sen apresentou crítica relevante ao comportamento estritamente autointeressado do *homo economicus*, sendo contemplado com o Prêmio Nobel de Economia em 1998. Já no século XXI, o psicólogo Daniel Kahneman e neuroeconomista Vernon Smith receberam o Prêmio Nobel de Economia em 2002, enquanto o economista Robert Shiller, famoso por ter previsto com antecedência a crise imobiliária nos Estados Unidos de 2008, recebeu, juntamente à Eugene Fama e Lars Hansen, o Prêmio Nobel

de Economia de 2013 e, por fim, Angus Deaton foi contemplado com o Nobel em 2015 por seus estudos sobre consumo, pobreza e bem-estar social.

Assim, meio a necessidade de ações mais eficientes e efetivas, em evolução ao conceito racional das tomadas de decisão, a Economia Comportamental apresenta implicações abrangentes e ideias com aplicações diversas. Antes consideradas insignificantes, essas compreensões possuem capacidade de alterar as preferências dos tomadores de decisão, sejam elas em esferas do setor privado ou em políticas públicas também, incluindo áreas financeiras, de saúde, energia, desenvolvimento, educação, marketing de consumo e outras.

Suas ideias adentram os mais diversos campos e investigam não apenas as ações reveladas dos indivíduos, mas também suas intenções, proporcionando um método alternativo para analisar questões-chave, que vão desde a Microeconomia à Macroeconomia, com o diferencial de apresentar menos custos e efeitos colaterais. Essas novas abordagens teóricas podem oferecer conceitos inéditos e resultam em uma discussão mais ampla em relação à natureza humana.

Nesse sentido, os estudos empíricos em Economia Comportamental procuram explicar como os indivíduos são afetados por vieses cognitivos e psicológicos, dentre eles a Aversão à Perda (ganho *versus* perda), o Desconto Hiperbólico (curto prazo *versus* longo prazo), as Heurísticas (atalhos), o Efeito Enquadramento/*Framing* (forma de apresentação de uma escolha), a Sobrecarga de Informação, além das Normas e Padrões Sociais (comportamento dos outros).

Há pouco, a adoção da formalização e de testes empíricos de previsões e padrões de respostas a estímulos externos têm se mostrado responsáveis por uma transformação na agenda de pesquisa tradicional. Surgem, então, como uma ferramenta atrativa e complementar para compreender as particularidades do comportamento humano na tomada de decisão.

Thaler (2016), complementando esse entendimento, conceitua a Economia Comportamental como sendo a Ciência Econômica que apresenta como base suposições, evidências e descrições mais realistas do comportamento humano, permitindo então um maior poder explicativo de seus modelos, considerando sua capacidade de ajustar-se melhor aos dados apresentados e ao mundo que os cerca.

Dessa forma, uma abrangente literatura abordando o uso de estudos experimentais ganham força no campo econômico nas últimas décadas, eventualmente levando a diagnósticos e soluções mais precisos nas mais diversas esferas, usando cada vez mais o teste para embasamento teórico e validação de teorias.

Áreas de estudo com esse teor já são amplamente difundidas, sendo este o caso das diferentes temáticas e metodologias que estão surgindo mais recentemente na academia, dentre elas, a Economia da Felicidade, a Economia do Bem-Estar, a Economia Colaborativa, a Economia Compartilhada, a Economia Solidária e a Economia da Complexidade.

Nesse contexto, além dos paradigmas estabelecidos na história econômica, no geral, a disciplina surge com papel essencial de abrir novas fronteiras, ao mostrar através de estudos empíricos a influência decisiva de diversas variáveis, antes marginalizadas, sobre as escolhas e o modo como as decisões são tomadas, indicando a essencialidade de fatores, como a apresentação de uma opção e seu contexto, além da análise, crítica e diálogo entre escolas e áreas do saber.

Assim, auxiliando os indivíduos a fazerem escolhas mais apropriadas, a Economia Comportamental poderá maximizar o bem-estar dos agentes econômicos, levando em consideração, para isso, a racionalidade limitada dos indivíduos, e, se necessário for, poderá conduzir o planejamento de possíveis intervenções. A chave então é compreender como se dá a tomada de decisão, permitindo assim o desenvolvimento de instrumentos direcionados à vida e à sociedade humana.

Dessa forma, é possível observar que a Economia Comportamental tem como grande desafio a flexibilização do modelo neoclássico, simplificando-o e generalizando-o ao acrescentar o realismo psicológico, de forma a considerar simultaneamente diversos fatores (CAMERER e LOEWENSTEIN, 2003), e, assim, através das combinações de ideias heterodoxas aplicáveis a problemas contemporâneos ou mesmo históricos, viabilizar a construção de modelos com poder preditivo mais assertivo, humanizando problemas econômicos.

3. Análise Bibliométrica

3.1. Métodos e Procedimentos

A bibliometria, técnica quantitativa e estatística de medição dos índices de produção e disseminação do conhecimento científico, a partir da necessidade de estudar, avaliar e divulgar a produção, manifestou-se no início do século XX, com base na elaboração de leis empíricas sobre o comportamento da literatura (ARAÚJO, 2006). De modo a permitir o mapeamento, interpretação e criação de indicadores, Guedes e Borschiver (2005) apresentam a bibliometria como uma ferramenta que contribui para estabelecer a fundamentação teórica das Ciências da Informação, intensificando o elo entre questões teóricas e pragmáticas.

Ainda segundo Araújo (2006), como referência de sua construção teórica, tem-se o método de medição da produtividade de cientistas (LOTKA, 1926), a lei da dispersão do conhecimento científico (BRADFORD, 1934) e o modelo de distribuição e frequência de palavras em um texto (ZIPF, 1949).

Considerado um método frequentemente utilizado pelas diferentes ciências, a análise de conteúdo consiste em uma técnica de investigação empírica para a obtenção de uma descrição sistemática, objetiva e quantitativa de um determinado tema. Diferentemente da análise bibliográfica, em que a análise de conteúdo das publicações é fator essencial, a análise bibliométrica apresenta como foco a contagem de termos sobre o conteúdo bibliográfico apresentado.

A partir disto, percebe-se, então, que o advento desta técnica possibilitou o desenvolvimento dos processos de exploração, organização e análise de dados, fomentando seu uso para avaliação das tomadas de decisões, identificação de tendências e estágios já alcançados sobre um determinado tema, além de determinar as teorias que já se encontram consolidadas, os indicadores que devem ser aplicados e os vieses estudados.

A aplicação de técnicas bibliométricas possibilita a determinação de cenários e evolução de inovações, ao passo que tem como fundamento a busca por padrões, questões controversas e comportamentos ocultos, conforme observado por Cardoso et al. (2005), Martins e Silva (2005) e Daim et al. (2006). Assim, de forma evidente, expõe a organização do conhecimento nas diversas áreas, fornecendo perspectivas diversas sobre o estado das artes.

Esta seção apresenta uma análise interpretativa, composta por artigos teórico-empíricos no campo da Economia Comportamental, de forma a investigar e identificar a importância e o crescimento desta área, tendo como finalidade principal abordar um assunto pouco explorado no meio acadêmico, com foco na quantidade de publicações contendo os termos selecionados.

A extração do sentido dos textos por meio de unidades de análises, conforme observado por Silva et al. (2005), pode ser realizada por meio de palavras-chave, termos específicos, categorias e temas.

Assim, para a elaboração do presente estudo, a amostra de pesquisa adotada para consulta foi o conjunto dos artigos que continham no título, no resumo, nas palavras-chave ou no artigo em si os termos: “*behavioral economics*”, “*behavioural economics*” e “economia comportamental”, de modo a identificar sua frequência nos artigos científicos indexados nas bases de dados científicos, *Web of Science* e *Scopus*, no horizonte temporal de 51 anos (1965-2016).

As bases de dados multidisciplinares e internacionais *Web of Science* e *Scopus* reúnem

um conjunto de dados para estudo, resumo da literatura e análise de citações de artigos, livros, publicações científicas, conferências, autores e agências de fomentos de todo o mundo. Assim, seus dados permitem a análise da produção mundial de pesquisa realizada nas áreas de Ciências em geral, sejam elas exatas, tecnológicas, médicas, sociais, naturais, humanas e, até mesmo, interdisciplinares.

A base *Web of Science* é compilada pelo *Institute for Scientific Information* (ISI) e composta pelas seguintes coleções: *Arts Science Citation Index*, *Social Sciences Citation Index*, *Arts & Humanities Citation Index*, *Index Chemicus*, *Current Chemical Reactions* e *Conference Proceedings Citation Index-Social Science & Humanities*.

Já a *Scopus* é base referencial da Editora Elsevier e permite o rastreamento de publicações por termos de indexação, palavras-chave e descritores, assim como a combinação desses itens, podendo também estabelecer uma restrição temporal ou de idioma na consulta.

A análise é desenvolvida basicamente por meio de três principais etapas apresentadas por Yoshida (2010), tendo como diretrizes a proposta de Ziegler et al. (2005), que permite assim a representação e interpretação de resultados por fluxogramas, gráficos e ilustrações.

São elas:

- Etapa 1 – Levantamento bibliográfico de termos e palavras.
- Etapa 2 – Identificação da quantidade de publicações acadêmicas e científicas contendo os termos e palavras relacionadas;
- Etapa 3 – Análise e síntese dos dados coletados para a elaboração da análise de resultados sobre o crescimento na quantidade de publicações.

Assim, a partir da análise a ser realizada, espera-se que o resultado seja condizente com o desenvolvimento da Economia Comportamental – o estudo do comportamento e incentivos é fator relevante e necessário à Economia, não sendo, então, possível a afirmação de que o homem é puramente *economicus*, e sim que possui atitudes econômicas acompanhadas de uma racionalidade limitada.

Sob esse enfoque, por meio da análise da evolução e tendências da área, é ansiada a possibilidade de apresentar um diagnóstico mais preciso e assertivo da influência, acompanhado da relação existente entre a Economia e a Psicologia na literatura científica, bem como um crescimento e recente ganho de relevância das discussões apresentadas pelo campo da Economia Comportamental.

Por fim, a captação de resultados em tempo consideravelmente mais rápido, sem envolver gastos financeiros relevantes para sua aplicação ao contrapor outras técnicas de análise qualitativa, é percebida como fator diferencial. Além do mais, possibilita, ainda, a transposição

da observação qualitativa (mensagem) em quantitativa (dados), compreendendo uma apresentação de resultados de forma objetiva, sistemática e estatística.

3.2. Resultados e Discussão

Apesar de não existir consenso na literatura quanto ao tema, o levantamento do estado atual do conhecimento de uma determinada área do saber é fator essencial para sua evolução. Considera-se, portanto, que o mapeamento dos estudos e publicações, por meio de revisões sistemáticas, permite não apenas a identificação de tendências e vieses, mas também a detecção de oportunidades e lacunas da Ciência da Informação, além da consolidação do conhecimento, tornando, assim, o processo de avaliação da produção acadêmica uma prática bem aceita e adotada pelos estudiosos.

Tahai e Rigsby (1998) enxergam a publicação de uma pesquisa acadêmica como sendo uma das formas de maior alcance e disseminação do conhecimento científico pelo mundo, podendo trazer subsídios importantes para o melhor conhecimento dos campos de estudo e das relações acadêmicas que os permeiam.

Nesta subseção são apresentadas frentes do estudo da Economia Comportamental, permitindo a comparação e análise de tendências e disparidades no assunto em relação a fatores geográficos e temporais. A análise bibliométrica nos planos mundial e nacional justifica-se pelo intuito de comparar, situar e caracterizar os padrões dos trabalhos nesses dois âmbitos.

Assim, a análise bibliométrica dar-se-á por meio do rastreamento de termos “*behavioral economics*”, “*behavioural economics*” ou “economia comportamental” contidos em artigos científicos das bases *Scopus* e *Web of Science*, conforme descrito na subseção Métodos e Procedimentos.

3.2.1. Evolução da Produção Científica no Mundo

Na consulta realizada identificou-se um total de 2.455 publicações científicas na principal coleção do *Web of Science* e 3.028 na ferramenta *Scopus* contendo os termos estudados no mundo inteiro (Figura 1).

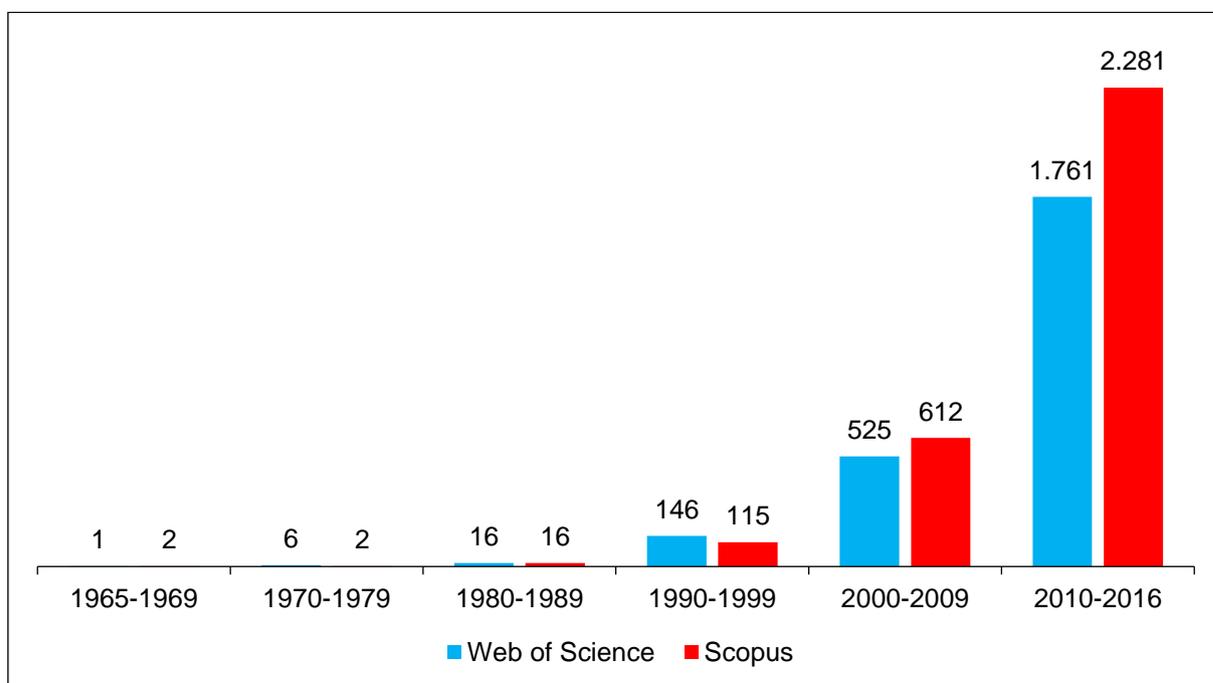
Diante disto, nota-se que, no período analisado, existe uma tendência de crescimento desses termos em relação à quantidade de publicações, sendo a primeira publicação da base *Scopus* datada do ano de 1965, enquanto as publicações da área na base *Web of Science* têm início dois anos depois, em 1967.

Representada graficamente pela cor azul no presente estudo, a base de dados *Web of Science* apresentou um incremento médio anual de 19,9% nas últimas duas décadas de publicações (2000-2016), enquanto a base *Scopus*, representada pela cor vermelha, cresceu em média 21,7% de suas publicações ao ano.

A busca evidencia que, principalmente a partir da década de 90, houve maior interesse em estudar e aplicar os conhecimentos (*insights*) adquiridos através do estudo comportamental.

Ademais, em 2016, último ano de análise, ambas as bases apresentaram em sua composição um total de 390 publicações científicas.

Figura 1 – Publicações no Mundo contendo os termos estudados



Fonte: *Web of Science* e *Scopus*. Elaboração própria.

3.2.1.1. Tipologias de Publicações Utilizadas

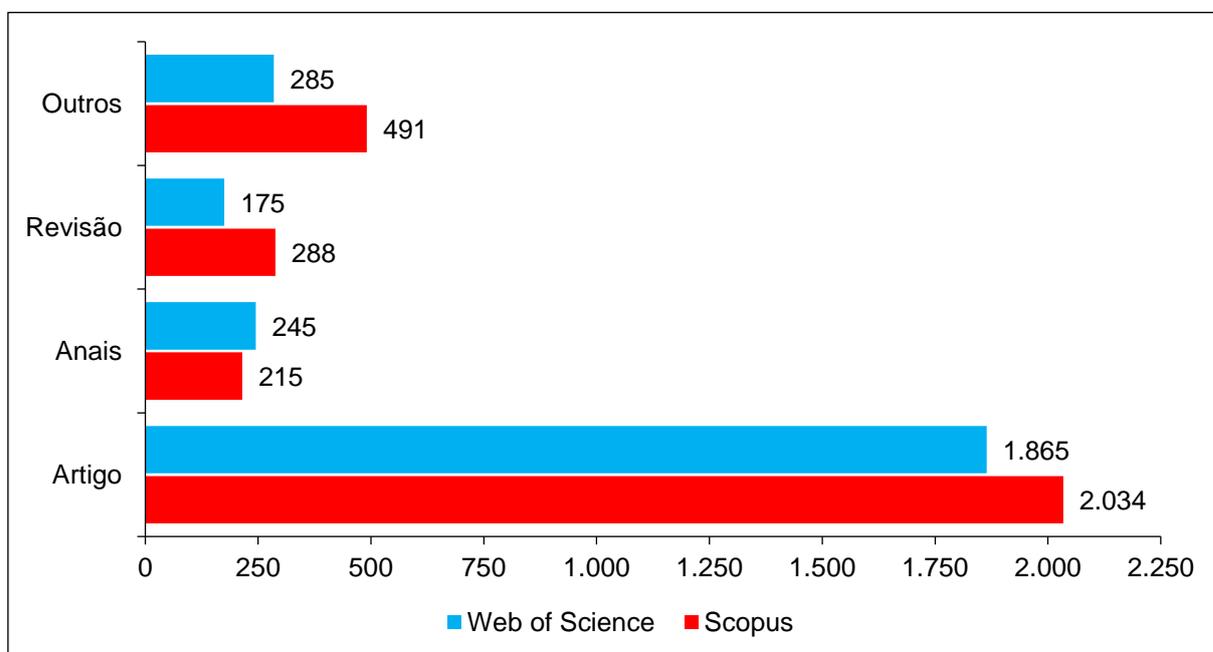
Nos últimos anos, houve um crescimento de grande relevância da produção científica na área de Economia Comportamental, por meio de teses, dissertações, relatórios, monografias, artigos, revisões, anais e trabalhos dirigidos a encontros científicos acompanharam essa ascensão.

Assim, diante dessa evolução, a avaliação e o acompanhamento dos progressos obtidos torna-se essencial para a propagação do conhecimento que vem sendo desenvolvido, intensificando com isso a necessidade de atentar-se também à qualidade da produção.

Destas publicações científicas identificadas contendo os termos estudados, quanto à tipologia de pesquisa adotada, observa-se que se destacaram com maior percentual, representando 76,0% (1.865 estudos – *Web of Science*) e 67,2% (2.034 estudos – *Scopus*) da amostra, as publicações científicas caracterizadas como artigos. Em segundo lugar, observam-se as revisões – com 10,0% (245 estudos – *Web of Science*) e 9,5% (288 estudos – *Scopus*) – e, por fim, os anais – com 7,1% (175 estudos – *Web of Science* e 215 estudos – *Scopus*).

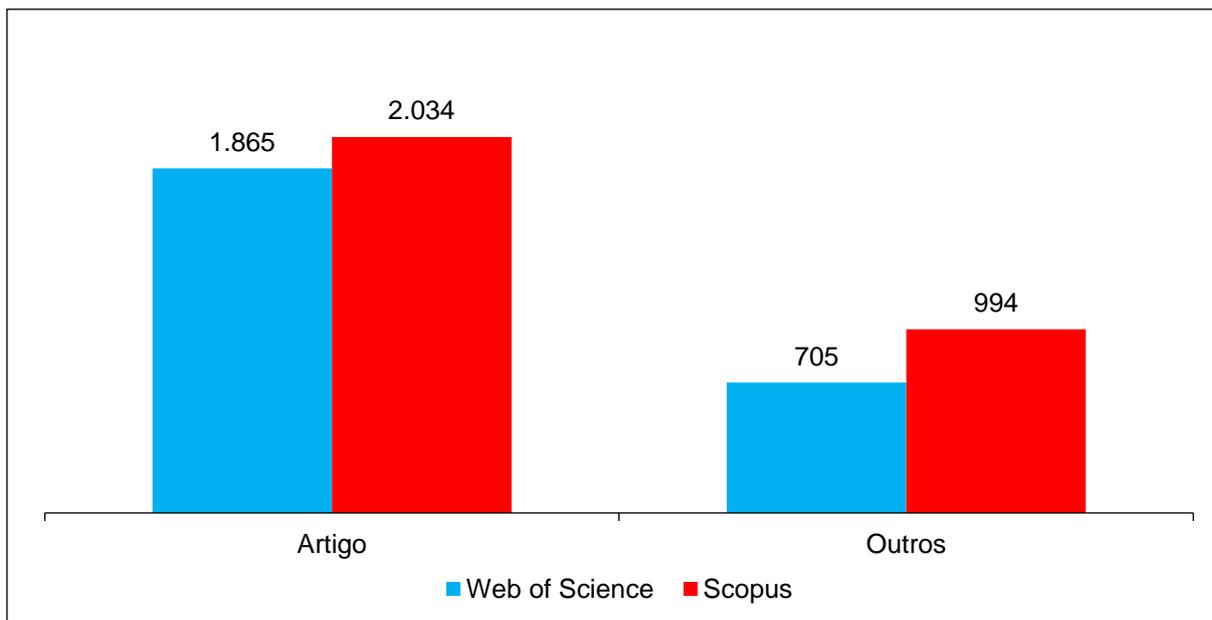
O restante das publicações apresenta tipologias diversas, menos adotadas pelos autores, compondo apenas 11,6% (285 estudos) e 16,2% (491 estudos) da amostra das bases *Web of Science* e *Scopus*, respectivamente, conforme observado na Figuras 2 e 3.

Figura 2 – Tipos de Publicações no Mundo contendo os termos estudados



Fonte: *Web of Science* e *Scopus*. Elaboração própria.

Figura 3 – Tipos de Publicações no Mundo (Artigos *versus* Outros Tipos) contendo os termos estudados

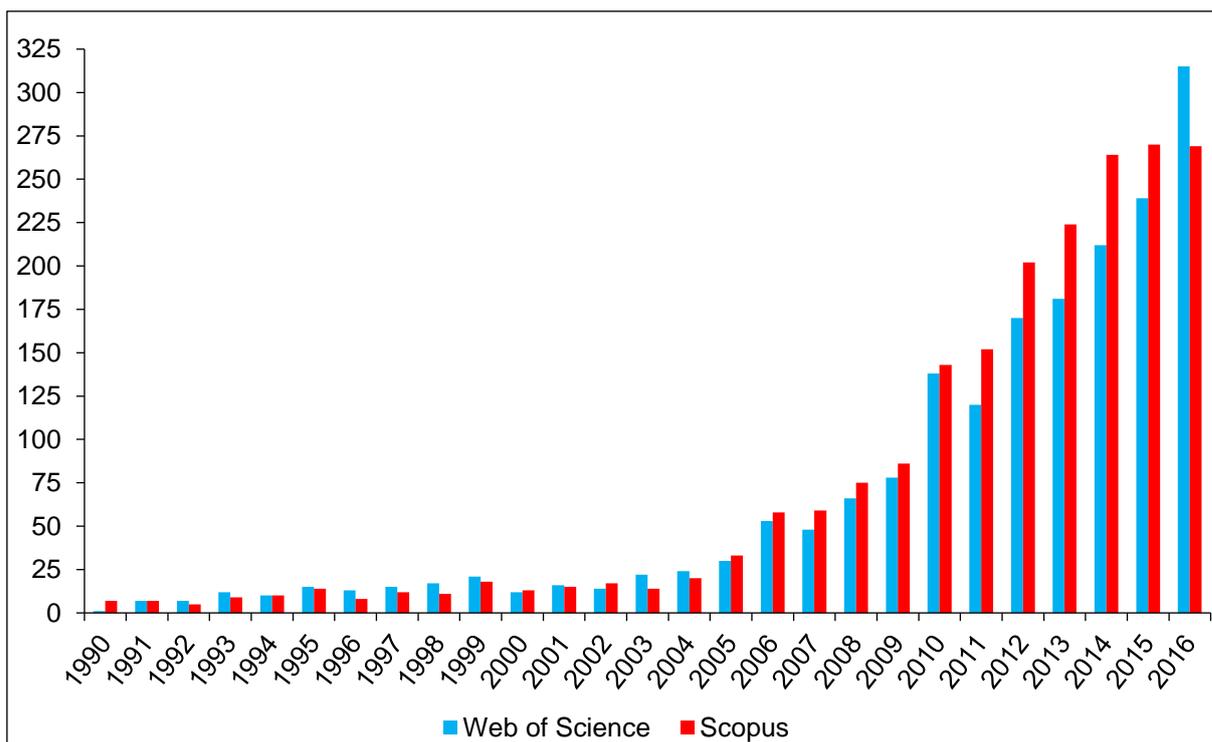


Fonte: *Web of Science* e *Scopus*. Elaboração própria.

3.2.1.2. Produção de Artigos

Inicialmente, a produção científica do período de 1965 a 2016 foi analisada, totalizando com isso 2.455 publicações científicas na base de dados *Web of Science* e 3.028 na ferramenta *Scopus*, sendo 1.865 (76,0% do total) e 2.034 (67,2% do total), respectivamente, referentes ao objeto de estudo dessa pesquisa: artigos científicos (Figura 4).

Figura 4 – Publicações de Artigos Científicos no Mundo contendo os termos estudados



Fonte: *Web of Science* e *Scopus*. Elaboração própria.

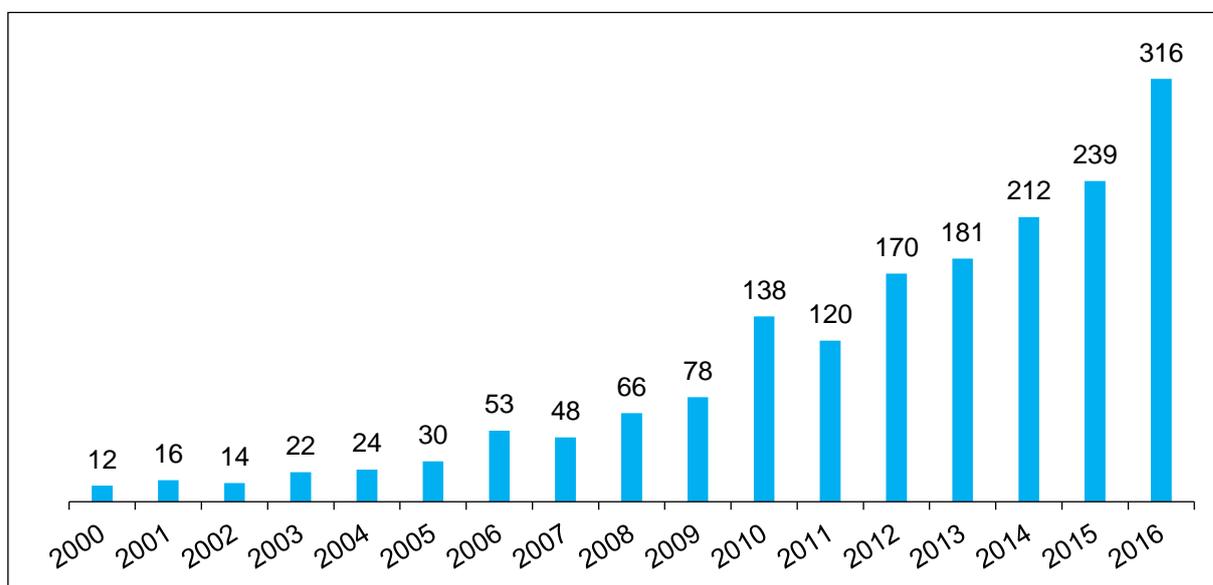
Uma vez visto que as publicações científicas em forma de artigos ganharam mais corpo e destaque ao longo do tempo, principalmente a partir da década de 90, adicionado ao foco do presente estudo em artigos do campo da Economia Comportamental, a análise de resultados se restringirá, a partir desta subseção, à produção de artigos científicos.

Pode-se afirmar que a relação crescente dessa tipologia de pesquisa é vista não apenas em temas concernentes à área de estudo dessa pesquisa, mas também na produção científica em geral. Justifica-se essa proeminência em decorrência da agilidade existente na circulação deste veículo e, conseqüentemente, das informações contidas nele, auxiliando a visibilidade, acesso, busca e impacto.

Além disso, sua importância é estendida ao considerar a sua serventia como fonte de bibliografia, contribuição para a atualização necessária dos pesquisadores e áreas do saber, bem como sua fácil classificação, catalogação e reprodução.

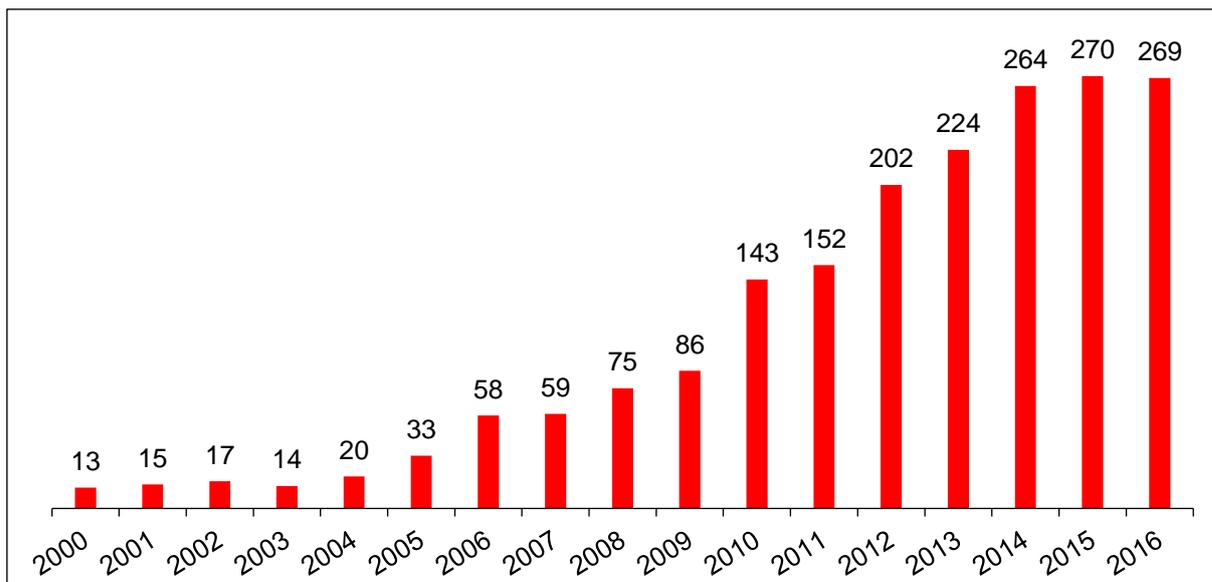
Os gráficos representados nas Figuras 5 e 6, restritos às duas últimas décadas (2000-2016), apresentam com maior clareza o crescimento do tema frente à comunidade científica.

Figura 5 – Publicações de Artigos no Mundo (*Web of Science*) contendo os termos estudados



Fonte: *Web of Science*. Elaboração própria.

Figura 6 – Publicações de Artigos no Mundo (*Scopus*) contendo os termos estudados



Fonte: *Scopus*. Elaboração própria.

A atribuição de Prêmios Nobel de Economia a estudiosos da área comportamental e experimental, como Amartya Sen (1998), George Akerlof (2001), Daniel Kahneman (2002), Vernon Smith (2002), Alvin Roth (2012), Robert Shiller (2013) e Angus Deaton (2015), tem grande influência na impulsão deste acréscimo de publicações, considerando a visibilidade dada ao tema.

3.2.1.3. Análise Quantitativa da Produção de Artigos por País

Os resultados obtidos a partir do refinamento da busca pela categoria “Países/Territórios” na base *Web of Science* e “País” na base *Scopus* revelam que a produção acadêmica contendo os termos estudados no presente trabalho ainda se encontra concentrada, uma vez que os Estados Unidos da América representam 61,1% da amostra da *Web of Science* e 55,6% da *Scopus*.

Assim, conforme apresentado no mapa (Figura 7), com exceção dos três países com maior produção de artigos científicos no campo da Economia Comportamental – os Estados Unidos da América (1.139 e 1.131 registros), representado em vermelho, o Reino Unido (224 e 255) e a Alemanha (121 e 126), representados em roxo – percebe-se que o restante dos países representa apenas 21,8% e 25,7% da amostra, segundo a base de dados *Web of Science* e *Scopus*, respectivamente.

Ademais, dos dez países com maior relevância quantitativa – Estados Unidos, Reino Unido, Alemanha, Holanda, Canadá, França, Austrália, Itália, Israel e Japão – nove são países desenvolvidos, com exceção apenas de Israel, enquanto sete compõem o G7, grupo das

economias mais avançadas do mundo, segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI), responsáveis por coordenar políticas no âmbito econômico, de segurança e de energia.

Nesse sentido, observa-se que uma das justificativas para essa concentração é a de que países economicamente mais avançados estão entre os maiores geradores mundiais de impacto econômico mediante o desenvolvimento de tecnologia da informação e comunicação (TIC), conforme observado no Relatório Global de Tecnologia da Informação 2016 do Fórum Econômico Mundial.

De forma complementar, trabalhos transpondo a ideia tradicional de Economia, em que discussões entre o pensamento ortodoxo e heterodoxo muitas vezes ganham foco, são mais frequentemente observados no exterior, principalmente em economias mais bem desenvolvidas com governos que procuram entender as particularidades do comportamento humano na tomada de decisão, de forma ainda mais acentuada após a grande Crise de 2007-2009.

Apresentando teorias em rápida evolução, observa-se nas principais universidades do mundo a oferta de programas específicos na área, bem como a existência de laboratórios de pesquisa em grandes centros (ÁVILA, 2016). Ademais, também chama a atenção a relevante expansão no que diz respeito à quantidade de publicações em periódicos renomados.

Ainda assim, apesar de concentrar o crescimento e relevância em países mais desenvolvidos econômico, científico e culturalmente, ao levar-se em conta as particularidades de cada país, é possível capturar, em âmbito mundial, por meio de sua difusão em todos os cinco continentes, mesmo que em diferentes graus, a diversidade e aplicabilidade da Economia Comportamental.

Grande parte dessa amostra de países com reduzido número de publicações compõe o grupo dos países considerados em desenvolvimento, caracterizados por historicamente não investirem recursos suficientes em pesquisa e comunicação científica. Contudo, apesar desse aspecto e como reflexo de seu recente desenvolvimento socioeconômico, percebe-se que já estão amadurecendo cientificamente, vencendo barreiras culturais, de idioma e sobretudo econômicas, com intuito de desenvolver sua escassa produção científica com qualidade.

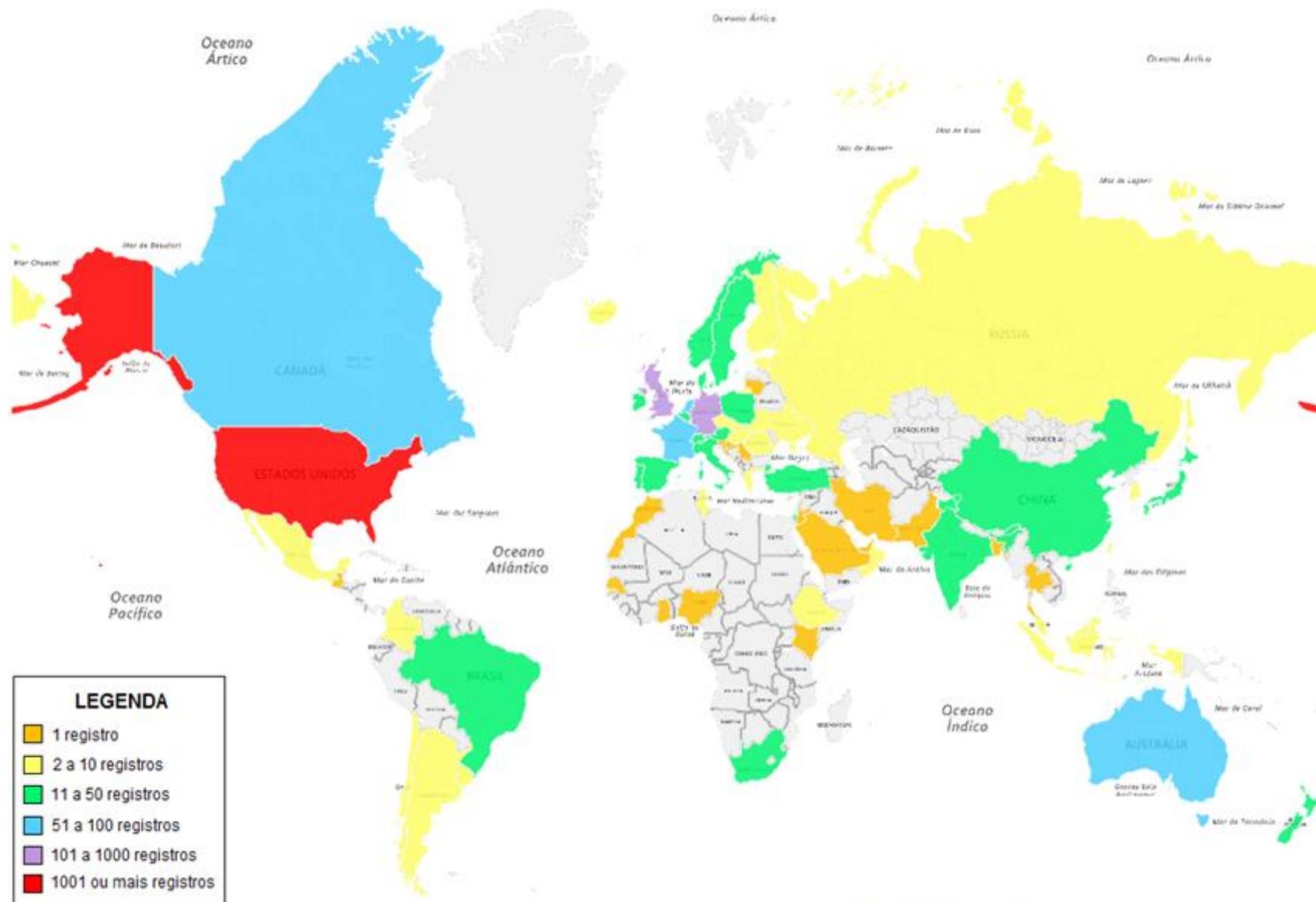
De forma a retratar o estado de publicações ao redor do mundo, com mais clareza no que se refere à sua dispersão, o mapa representa a distribuição de artigos científicos publicados que abrangem a temática em questão, segundo quantidade de registros identificados contendo os termos estudados (Figura 7).

Dentre as regiões em desenvolvimento que mais se destacaram, encontra-se o continente asiático, apresentando Israel (34 e 45 registros), China (30 e 35), Índia (7 e 16) e Singapura (12 e 16), países notavelmente diferenciados, como líderes de publicações científicas na região.

Ademais, dentre os países em desenvolvimento, apresentam destaque também o Brasil (13 nas duas bases) e a África do Sul (10 e 11), concentrando parte desses avanços em países do grupo político BRICS.

Adicionalmente, ainda que em proporções diferentes, é possível observar, dentre a América Latina, a supremacia brasileira diante dos seus vizinhos latino-americanos, sendo a única nação a compor o grupo de 11 a 50 registros.

Figura 7 – Mapa das Publicações de Artigos no Mundo contendo os termos estudados



Fonte: Web of Science e Scopus. Elaboração própria.

3.2.2. Evolução da Produção Científica no Brasil

Considerando a atribuição da produção científica de fomentar a qualidade da pesquisa e induzir o avanço do conhecimento, respondendo por um significativo fluxo de informação originada da pesquisa científica, cabe então às publicações o papel de veicular a realidade local das investigações científicas, de forma a promover a inserção, divulgação e valorização da produção nacional no cenário internacional.

Assim, tendo em vista o horizonte que ainda pode ser explorado e a necessidade evidente de haver discussões acerca das teorias no meio acadêmico, com intuito de vincular a produção já existente com a produção a ser alcançada, busca-se por meio deste estudo propiciar a disseminação do conhecimento de natureza econômica comportamental e também de sua evolução nacional na comunidade científica.

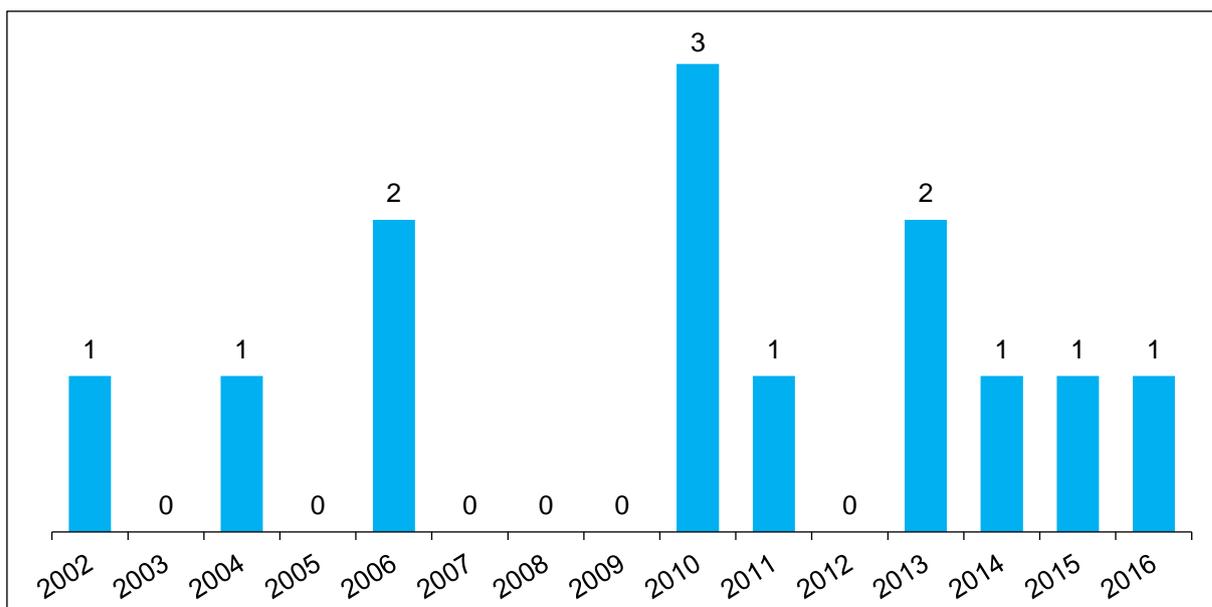
Com relação às teorias da Economia Comportamental, percebe-se que o Brasil, mesmo produzindo mais que os países vizinhos, ainda carece de estudos e aplicações na área. As Figura 8 e 9 abaixo ilustram essa questão de a área ainda ser pouco explorada no país, comparativamente ao resto do mundo, principalmente ao analisar regiões de referências acadêmicas superiores.

Ainda que o país esteja gradativamente amadurecendo cientificamente, o número de Instituições de Ensino Superior, centros ou institutos de pesquisa e cursos de pós-graduação *stricto sensu* comprometidos com o desenvolvimento e a divulgação de pesquisas, e conseqüentemente, com a formação de cientistas aptos a realizarem pesquisas, é considerado restrito, tendo em vista os resultados já apresentados por países mais desenvolvidos.

Assim, as Figuras 8 e 9 reiteram a ideia de que, segundo as bases pesquisadas e os documentos identificados, o impacto da Economia Comportamental sobre a Economia revelado no Brasil pela pesquisa não é significativamente tão relevante quando analisado ao longo do tempo.

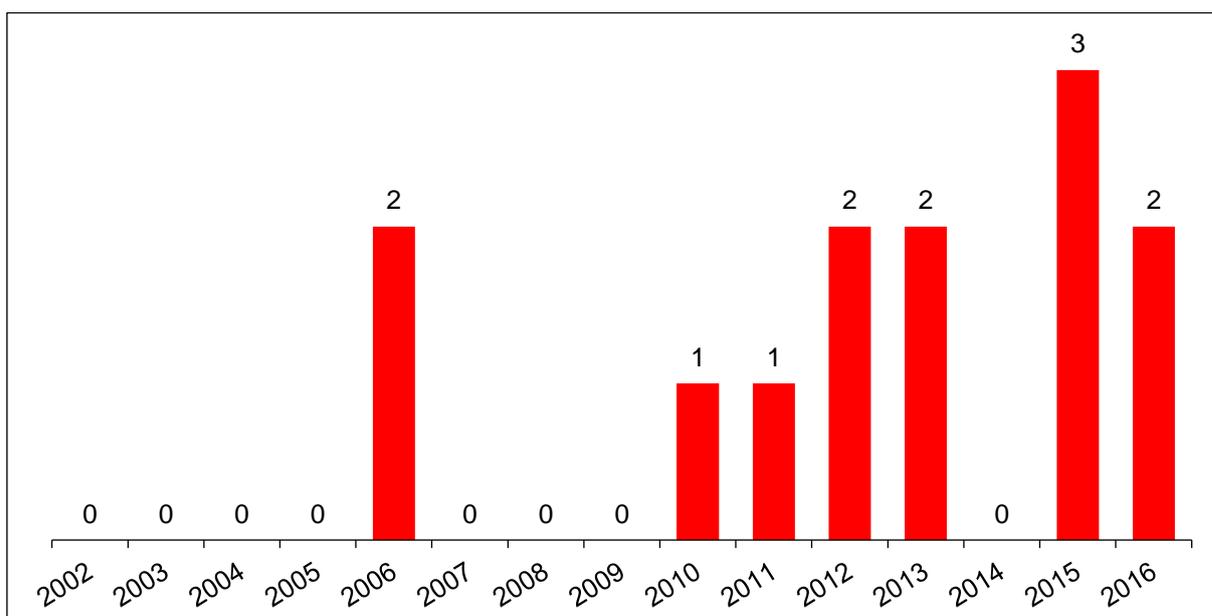
Acredita-se, no entanto, que o reduzido número de publicações é condizente com as condições existentes no país para o desenvolvimento de pesquisas. Por compor um campo relativamente muito novo, comparado à Economia Tradicional, mais nova ainda é a pesquisa do tema por parte de pesquisadores brasileiros e muitas ainda não se encontram indexadas às várias bases de dados internacionais.

Figura 8 – Publicações de Artigos no Brasil (*Web of Science*) contendo os termos estudados



Fonte: *Web of Science*. Elaboração própria.

Figura 9 – Publicações de Artigos no Brasil (*Scopus*) contendo os termos estudados



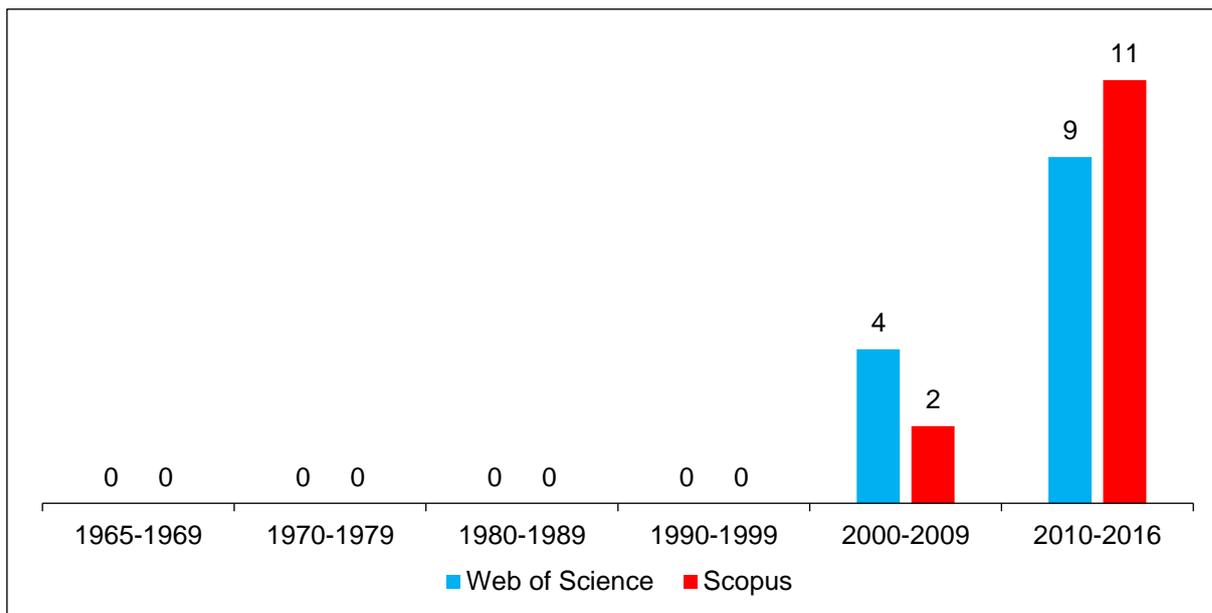
Fonte: *Scopus*. Elaboração própria.

Todavia, se pensada de uma maneira intertemporal e global, considerando uma mudança nos hábitos da população, como já é visto pelo mundo afora, presume-se que esse caráter de trabalho científico ganhará mais atenção e os quantitativos começarão a ficar relativamente mais significativos.

Em contrapartida ao analisado nos resultados anuais de 2002 a 2016 presentes nas Figuras 8 e 9, a Figura 10 apresenta a quantidade agrupada decenalmente de artigos científicos

publicados no Brasil, indicando, então, que mesmo que praticamente desconhecida, sua ascensão é notória, tendo em vista o expressivo incremento no número de publicações no período de 2010 a 2016, em relação ao período de 2000 a 2009. Esse fato é visto como um possível indicativo de que o cenário de desenvolvimento poderá ser mais bem delimitado nos próximos anos.

Figura 10 – Publicações de Artigo no Brasil (Agrupamento decenal) contendo os termos estudados



Fonte: *Web of Science* e *Scopus*. Elaboração própria.

Contudo, ainda que o Brasil venha aumentando visivelmente sua participação na economia mundial em termos de publicação científica, segundo Relatório de Ciência da Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO) constatou-se que houve um crescimento gradativo da quantidade de publicações ao longo dos anos sem existir um padrão ou tendência já bem definidos no que se refere à continuidade do desenvolvimento de estudos contendo os termos estudados, concluindo assim que não houve uma evolução quantitativa significativa no período analisado.

A produção do tema, em suma, ainda é dispersa e incipiente. Nesse sentido, avalia-se que a temática ainda enfrenta desafios para ser vista pela academia brasileira como uma linha de pesquisa científica robusta.

Levando em conta a escassez de material originalmente publicado em português, além da reduzida divulgação de artigos científicos e publicações em geral acerca do tema, percebe-se a imprescindibilidade da exposição e divulgação da área, considerando o poder das

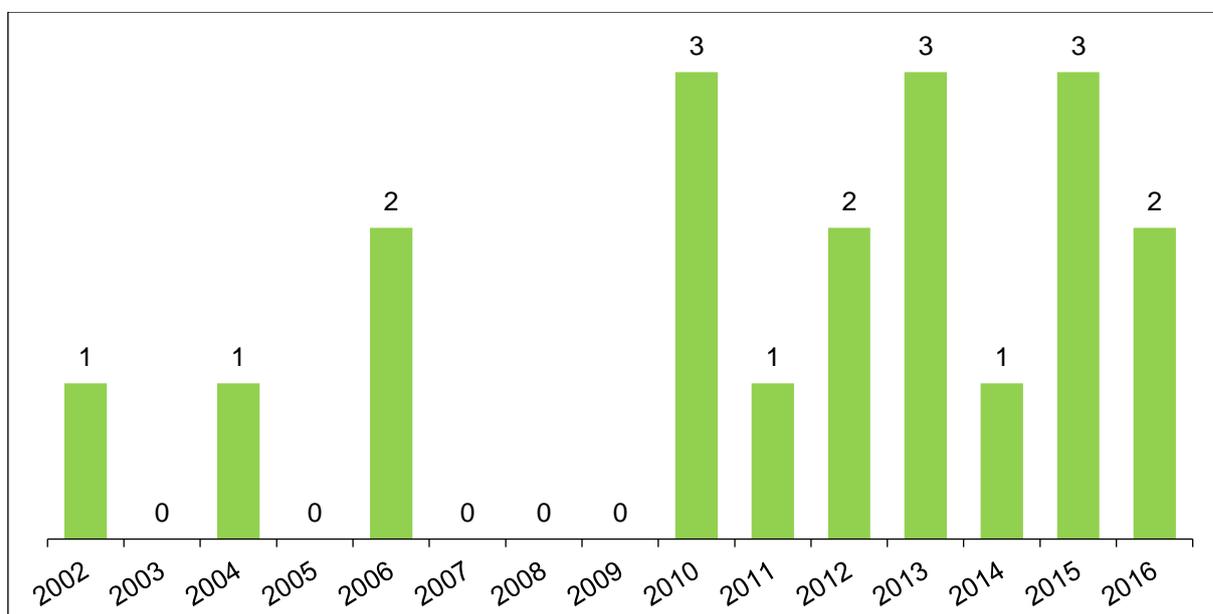
publicações científicas de impulsionar não apenas a produção acadêmica, mas também de gerar valor econômico.

Ademais, a análise possibilita a identificação de lacunas e aprimoramento das diferentes reflexões de interesse da sociedade, por meio do estudo do cenário nacional e descobertas que contemplem as especificidades da realidade brasileira.

Por fim, cabe ressaltar que existe a possibilidade da indexação de uma mesma produção científica em diferentes bases de dados. Assim, faz-se necessária uma avaliação individual dos artigos apresentados pelas duas bases, em conjunto, com a finalidade de identificar e eliminar as publicações que porventura apresentem duplicidade, evitando a sobreposição de dados.

Dessa forma, a partir do refinamento dos resultados por países, dentre os 13 artigos científicos identificados na *Web of Science* e 13 artigos na *Scopus*, ilustrados nas Figuras 8 e 9, respectivamente, 7 artigos estão presentes nas duas bases, fazendo com que dos 26 artigos científicos encontrados, conjuntamente nas bases, existam de fato 19 diferentes artigos vinculados ao Brasil no período de 2002 a 2009, representados em verde, conforme ilustrado na Figura 11.

Figura 11 – Publicações de Artigos no Brasil (*Web of Science* e *Scopus*) contendo os termos estudados



Fonte: *Web of Science* e *Scopus*. Elaboração própria.

Considerando a evolução temporal apresentada pelo tema, um maior destaque é observado nos anos de 2010, 2013 e 2015, compostos cada um pela contribuição de 3 publicações; seguidos dos anos 2012 e 2016, ambos com 2 publicações; e, por fim, os anos de 2002, 2004, 2011 e 2014 com apenas um artigo científico. O Quadro 1 identifica cada uma das publicações, em ordem cronológica, segundo seu título na língua inglesa e ano de publicação.

Quadro 1 – Artigos Científicos vinculados ao Brasil contendo os termos estudados

Nº	Ano	Autores	Título
1	2002	Rogério Ferreira Guerra Cesar Ades	An analysis of travel costs on transport of load and nest building in golden hamster
2	2004	Gordon R. Foxall Jorge M. Oliveira-Castro Teresa C. Schrezenmaier	The behavioral economics of consumer brand choice: patterns of reinforcement and utility maximization
3	2006	Gordon R Foxall Jorge M Oliveira-Castro Teresa C Schrezenmaier	Consumer brand choice: Individual and group analyses of demand elasticity
4	2006	Daniel Oliveira Cajueiro	A note on the relevance of the q-exponential function in the context of intertemporal choices
5	2010	Gordon R. Foxall Jorge M. Oliveira-Castro Victoria K. Wells Shing Wan Chang	Substitutability and Independence: Matching Analyses of Brands and Products
6	2010	Gordon R. Foxall Jorge M. Oliveira-Castro Victoria K. Wells	Consumer Brand Choice: Money Allocation as a Function of Brand Reinforcing Attributes

Nº	Ano	Autores	Título
7	2010	Gordon R. Foxall Jorge M. Oliveira-Castro Victoria K. Wells Sarah Ribier	Product Substitutability and the Matching Law
8	2011	Gordon R. Foxall Jorge M. Oliveira-Castro Victoria K. Wells Ji Yan	A behavioral-economic analysis of the essential value of brands
9	2012	Roberta Muramatsu Patrícia Fonseca	Freedom of choice and bounded rationality: A brief appraisal of behavioral economists' plea for light paternalism
10	2012	Ana Carolina Trousdell Franceschini Diogo Conque Seco Ferreira	Behavioral economics: An introduction for behavior analysts
11	2013	Gordon R. Foxall Jorge M. Oliveira-Castro Victoria K. Wells Ji Yan	Brand-related and situational influences on demand elasticity
12	2013	Roldan Muradian	Payments for Ecosystem Services as Incentives for Collective Action
13	2013	Hamilton Coimbra Carvalho José Afonso Mazzon	Homo economicus and social marketing: Questioning traditional models of behavior
14	2014	Wesley Mendes-da-Silva	Insurance & Behavioral Economics: Improving Decisions in the most Misunderstood Industry
15	2015	Leandro Frederico Ferraz Meyer Marcelo José Braga	Cognition and norms: toward a developmental account of moral agency in social dilemmas

Nº	Ano	Autores	Título
16	2015	Emanuel Querino Lafaiete dos Santos Giuliano Ginani Eduardo Nicolau Débora Miranda Marco Romano-Silva Leandro Malloy-Diniz	Cognitive effort and pupil dilation in controlled and automatic processes
17	2015	Dion Harmon Marco Lagi Marcus A. M. de Aguiar David D. Chinellato Dan Braha Irving R. Epstein Yaneer Bar-Yam	Anticipating economic market crises using measures of collective panic
18	2016	Phiética Raíssa Rodrigues da Silva Natalia Andrea Cracciu Boccardi Natalia Bezerra Dutra Wallisen Tadashi Hattori Maria Emília Yamamoto Anuska Irene Alencar	Stickers versus wafers: The value of resource in a public goods game with children
19	2016	Gustavo Porcino Brian Wansink Juracy Parente	Wasted Positive Intentions: The Role of Affection and Abundance on Household Food Waste

Fonte: *Web of Science* e *Scopus*. Elaboração própria.

3.2.2.1. Análise Quantitativa da Produção de Artigos por Autor e Instituição de Ensino e Pesquisa

Dentre a produção de artigos, nota-se que 43 participantes, brasileiros e estrangeiros, são responsáveis pela elaboração dos 19 artigos já apresentados, sendo a maior parte do levantamento (89,5% do total), equivalente a 17 artigos científicos, desenvolvida por pelo menos dois colaboradores, enquanto apenas 2 publicações (10,5% do total) foram desenvolvidas por um único pesquisador.

Relacionando os autores aos seus respectivos números de publicações em periódicos científicos, o mapeamento indicou que a maioria dos autores (88,4% da amostra), correspondendo a 38 autores, esteve envolvida em apenas um artigo (Grupo IV), equivalendo então a 63,2% (12 artigos) do total publicado.

Assim, é possível mencionar que 5 dos 43 autores encontrados possuem mais de uma publicação relacionada à Economia Comportamental, sendo então responsáveis por 36,8% da produção apresentada nesses 15 anos analisados, ou seja, 7 publicações. Desse modo, entre eles, os autores com maior destaque no quesito publicação de artigos são Gordon Foxall e Jorge Oliveira-Castro, presentes, em parceria, na elaboração de 7 publicações (Grupo I); seguidos dos 2,3% (1 autor) representados por cinco artigos (Grupo II); e, finalmente, 4,7% (2 autores), com duas publicações (Grupo III).

A seguir, conforme o número de publicações desenvolvidas, os Quadros 2, 3, 4 e 5 são segmentadas em estratos (Grupos I, II, III e IV, nesta ordem) e apresentam um panorama a respeito dos autores e seus respectivos vínculos institucionais.

Quadro 2 – Grupo I: Autor com 7 publicações

FOXALL, G. R.	Cardiff University, Reino Unido
OLIVEIRA-CASTRO, J. M.	Universidade de Brasília, Brasil

Quadro 3 – Grupo II: Autor com 5 publicações

WELLS, V. K.	Durham University, Reino Unido
--------------	--------------------------------

Quadro 4 – Grupo III: Autor com 2 publicações

SCHREZENMAIER, T. C.	Cardiff University, Reino Unido
YAN, J.	Cardiff University, Reino Unido Xiangtan University, China

Quadro 5 – Grupo IV: Autor com 1 publicação

DUTRA, N. B.	Durham University, Reino Unido
WANSINK, B.	Cornell University, Estados Unidos da América
CHANG, S. W.	University of Westminster, Reino Unido
RIBIER, S.	Montpellier SupAgro, França
BAR-YAM, Y.	New England Complex Systems Institute, Estados Unidos da América
HARMON, D.	New England Complex Systems Institute, Estados Unidos da América
AGUIAR, M. A. M.	New England Complex Systems Institute, Estados Unidos da América Universidade Estadual de Campinas, Brasil
CHINELLATO, D. D.	New England Complex Systems Institute, Estados Unidos da América Universidade Estadual de Campinas, Brasil
BRAHA, D.	New England Complex Systems Institute, Estados Unidos da América Universidade Estadual de Campinas, Brasil
EPSTEIN, I. R.	New England Complex Systems Institute, Estados Unidos da América Universidade Estadual de Campinas, Brasil
MURADIAN, R.	Radbound University, Holanda Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Brasil
ADES, C.	Universidade de São Paulo, Brasil
PARENTE, J.	Fundação Getúlio Vargas São Paulo, Brasil
MENDES-DA-SILVA, W.	Fundação Getúlio Vargas São Paulo, Brasil
J BRAGA, M. J.	Universidade Federal de Viçosa, Brasil
QUERINO, E.	Universidade Federal de Minas Gerais, Brasil
SANTOS, L.	Universidade Federal de Minas Gerais, Brasil
NICOLAU, E.	Universidade Federal de Minas Gerais, Brasil
MIRANDA, D.	Universidade Federal de Minas Gerais, Brasil
ROMANO-SILVA, M.	Universidade Federal de Minas Gerais, Brasil
MALLOY-DINIZ, L.	Universidade Federal de Minas Gerais, Brasil
GINANI, G.	Faculdade União das Américas, Brasil
BRAGA, M. J.	Universidade Federal de Viçosa, Brasil
HATTORI, W. T.	Universidade Federal de Uberlândia, Brasil
CAJUEIRO, D. O.	Universidade Católica de Brasília, Brasil
GUERRA, R. F.	Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil
YAMAMOTO, M. E.	Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasil
ALENCAR, A. I.	Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasil
SILVA, P. R. R.	Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasil
BOCCARDI, N. A. C.	Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasil
MEYER, L. F. F.	Universidade Federal Rural da Amazônia, Brasil
CARVALHO, H. C.	Universidade de São Paulo, Brasil
MAZZON, J. A.	Universidade de São Paulo, Brasil
MURAMATSU, R.	Universidade Presbiteriana Mackenzie, Brasil
FONSECA, P.	Sem Vínculo
FRANCESCHINI, A. C.T.	Universidade de São Paulo, Brasil
FERREIRA, D. C. S.	Universidade Federal de Sergipe, Brasil
PORCINO, G.	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), Brasil

A comparação dos resultados do presente estudo com as pesquisas de áreas correlatas já realizadas, como Administração, Contabilidade e Finanças, conforme identificado por Cardoso et al. (2005) e Carvalho et al. (2010), indica inferências similares quanto (i) à ausência de autores responsáveis por uma quantidade relevante de artigos científicos e (ii) à evolução tênue do número de publicações, reforçando a ideia da insuficiência e limitação de publicações a uma parcela seleta da academia, uma realidade identificada em diversos campos de atuação.

Percebe-se, assim, que apesar da diversidade existente de autores, uma das consequências de um grande número de publicações restrita a grupos específicos de pesquisadores é a concentração de artigos em áreas de pesquisas também específicas, seguindo os interesses, propensões e perspectivas dos pesquisadores.

A falta de profundidade, regularidade e continuidade do estudo a respeito de uma determinada temática corrobora também a análise, implicando a necessidade de maior atenção às análises qualitativas e à constância das produções. A periodicidade de publicações é importante frente à velocidade de informações, tendo em vista as constantes mudanças e descobertas globais que vão surgindo. Procedimentos e critérios bem definidos e atualizados indicam a autenticidade e validade dos achados.

Várias razões podem explicar essas observações, entre elas estão os critérios e rigor com que as publicações científicas são avaliadas, bem como a comum realidade de vários autores apresentarem publicações científicas apenas como requisito de conclusão de curso, não dando seguimento então à carreira acadêmica. Ademais, a falta de incentivos, sejam eles por fatores administrativos ou financeiros, é conjuntamente fator relevante na vida acadêmica e acaba por desestimular a prática de diversos pesquisadores.

Considerando a expansão dos programas de pós-graduação do Brasil, ainda responsáveis pelo grande aumento dos artigos de revistas científicas, as iniciativas de políticas públicas foram influenciadas a estimular e originar instituições de fomento à produção científica e tecnológica, proporcionando também proteção do conhecimento científico, por meio de apoio financeiro a pesquisadores e cientistas.

Surgidas com a missão de gerar conhecimento técnico-científico e progressivamente formar recursos humanos qualificados para a sociedade, as unidades de fomento são responsáveis por participar e intermediar atividades que têm como foco a promoção do desenvolvimento econômico, ou tão somente, a geração de conhecimentos tecnológicos capazes de agregar valor econômico aos produtos, serviços e relações do país (MUCCIOLI et al., 20017). Para tanto, é necessário considerar o crescimento científico do país e também do

usufruto de reconhecimento técnico ligado ao seu nome para justificar a importância desse tipo de investimento e atrair fundações de apoio e fomento.

Segundo Oliveira (2002), ainda são nas universidades brasileiras que estudos são gerados, em razão de alguns centros incentivarem a pesquisa, não apenas por mecanismos financeiros, como bonificação salarial, mas também por meio do acesso a recursos financeiros e materiais necessários ao desenvolvimento de projetos, ascensão funcional, redução da carga horária em sala de aula, e, mais importante, garantia de reconhecimento e prestígio na comunidade científica e tecnológica.

Ainda sobre os autores, buscou-se analisar o vínculo acadêmico de cada um, além da localização das instituições às quais os pesquisadores estão vinculados. Percebe-se então a existência de 26 vínculos institucionais, 25 deles compondo entidades de ensino – 15 brasileiras e 10 estrangeiras – e um deles pertencendo a uma empresa brasileira de pesquisa científica voltada ao segmento agropecuarista.

Assim, os quadros de autores e respectivos vínculos apresentaram insumos que validam que a maioria dos artigos científicos desenvolvidos foi resultado da contribuição de pesquisadores vinculados a grupos específicos, predominado os pertencentes às universidades estrangeiras localizadas em países desenvolvidos – Reino Unido, Estados Unidos da América, França e Holanda –, assim como países em desenvolvimento, como o caso da China, que por sua vez, vem apresentando crescimento e já compete nos mais diversos setores.

Desse modo, conforme *ranking* divulgado pela consultoria britânica *Quacquarelli Symonds* (QS), nota-se, por meio dos 19 artigos científicos analisados, que a Economia Comportamental já integra a agenda de pesquisa de universidades com elevado prestígio e representatividade no meio acadêmico, sendo elas: *University of Massachusetts* (1º lugar no *ranking*), *Cornell University* (14º), *Durham University* (78º), *Cardiff University* (137º) e *Radboud University* (204º).

Ademais, ao considerar a amostra dos artigos identificados na subseção 3.2.1.2, notam-se três instituições igualmente renomadas e mundialmente influentes como responsáveis pela maior quantidade de contribuições, são elas a *Harvard University* (3º lugar), *University of Pennsylvania*, (19º) e *Brown University* (53º).

Do total das instituições de ensino e pesquisa que compuseram a análise bibliométrica, os estabelecimentos brasileiros representam 61,5% da amostra (16 instituições). Assim, vale salientar que a instituição brasileira que teve participação mais expressiva foi a Universidade de Brasília (UnB), por seu vínculo institucional ao autor Jorge Oliveira-Castro, presente em 36,8% do total de produções. Além disso, observa-se que as demais universidades, apesar de

relacionadas a apenas um artigo, vislumbraram um notável destaque ao considerar a significativa concentração de pesquisadores da área ligada cientificamente a essas instituições.

Assim, relacionando as universidades às suas respectivas localizações geográficas, observou-se que a maioria da amostra, 56,3%, é pertencente à região Sudeste, representada por universidades nos estados de Minas Gerais (4), São Paulo (4) e Rio de Janeiro (1), seguida da região Centro-Oeste, envolvida em 2 universidades e 1 instituição de pesquisa no Distrito Federal (18,8%). Já em relação à região Nordeste, sua representatividade consiste em duas universidades nos estados do Rio Grande do Norte (1) e Sergipe (1), compondo 12,5% das observações. As regiões Sul e Norte, por sua vez, são detentoras cada uma de 6,3% da representação brasileira, equivalendo a uma universidade por região, nos estados de Santa Catarina e do Pará.

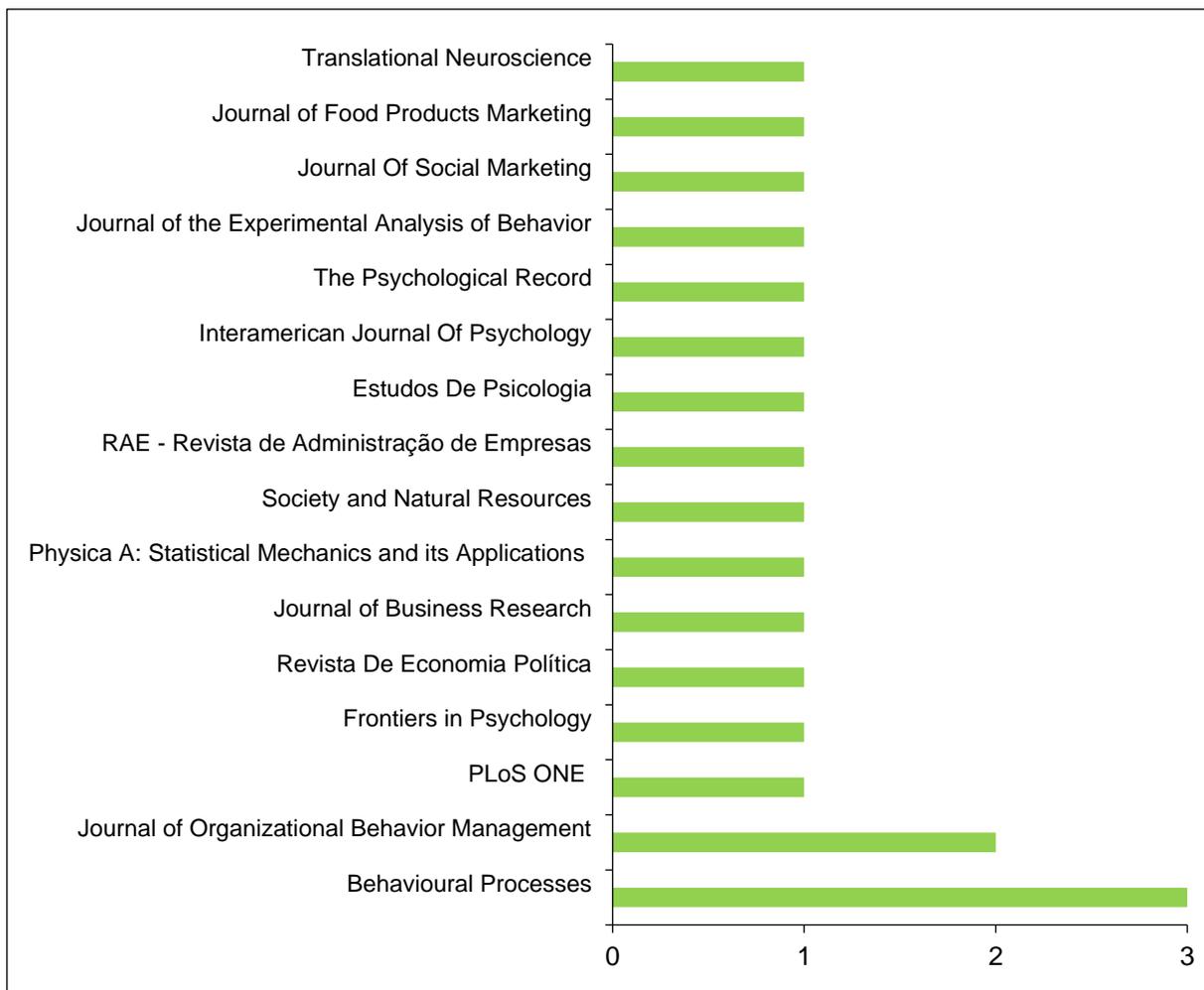
Observa-se, então, que, entre as 12 universidades brasileiras mais respeitadas no mundo, segundo a QS, a temática da Economia Comportamental já é absorvida e estudada por pesquisadores de 5 universidades, sendo elas a Universidade de São Paulo (1º lugar), Universidade Estadual de Campinas (2º lugar), Universidade Federal de Minas Gerais (9º lugar), Universidade de Brasília (10º lugar) e Universidade Federal de Santa Catarina (12º lugar).

O *ranking* da consultoria britânica *Quacquarelli Symonds* é publicado anualmente e tem como base cinco indicadores, são eles: a reputação acadêmica da universidade; o prestígio entre os recrutadores; a proporção de professores por aluno; o número de citações de pesquisas; e a internacionalização existente.

Por fim, ainda que um maior avanço e diversidade seja originado da região Sudeste do país, observou-se que todas as regiões do país são cientificamente contempladas na área da Economia Comportamental, cada uma com sua particularidade e grau de participação, sendo esse um aspecto bastante favorável por reforçar a significância do tema com base em sua forte penetração na comunidade nacional.

3.2.2.2. Análise Quantitativa da Produção de Artigos por Periódico

Com base no critério de rastreamento já mencionado, nota-se que dos 16 periódicos nos quais artigos científicos relacionados à Economia Comportamental foram identificados no Brasil, apenas 3 apresentam origem nacional (18,8%), enquanto 13 são internacionais (81,2%), abrangendo Holanda, Estados Unidos da América, Reino Unido, Suíça, Polônia e Porto Rico.



Fonte: Web of Science e Scopus. Elaboração própria.

O periódico com mais artigos abrangendo os termos da Economia Comportamental pesquisados, conforme observado na Figura 12, é o *Behavioural Processes*, com três artigos, compondo 15,8% da amostra, seguido pelo *Journal of Organizational Behaviour Management* com dois artigos (10,5%) e demais periódicos responsáveis por um artigo (5,3%) cada um.

Por fim, compondo 73,7% da amostra, periódicos responsáveis por apenas um artigo são: *PLoS ONE*, *Frontiers in Psychology*, *Revista de Economia Política*, *Journal of Business Research*, *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, *Society and Natural Resources*, *RAE – Revista de Administração de Empresas*, *Estudos de Psicologia*, *Interamerican Journal of Psychology*, *The Psychological Record*, *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, *Journal of Social Marketing*, *Journal of Food Products Marketing* e *Translational Neuroscience*.

Observando a imprescindibilidade de controlar a qualidade da produção científica e tecnológica do país, percebeu-se a necessidade de haver padronização, adequação e adoção de

critérios e parâmetros mensuráveis para avaliação da produtividade, possibilitando assim a mensuração da importância de cada revista para a sociedade científica e a qualidade da informação registrada.

Para tanto, o Qualis-Periódicos foi então oferecido pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), consistindo em um sistema de classificação da produção científica dos programas de pós-graduação brasileiros, nacional e internacional, que procura refletir a importância relativa dos diferentes periódicos para uma determinada área do conhecimento.

Realizada por comitês de consultores de cada área de avaliação, seguindo critérios previamente definidos pela área em questão e aprovados pelo Conselho Técnico-Científico da Educação Superior (CTC/ES), a estratificação da qualidade dessa produção é realizada de forma indireta, passando por um processo anual de atualização, de forma a aferir a qualidade dos artigos e de outros tipos de produção, segundo Área de Conhecimento, a partir da análise da qualidade dos veículos de divulgação, ou seja, periódicos científicos.

Percebe-se então sua significativa atribuição no fomento da qualidade das pesquisas e também para o avanço e disseminação do conhecimento, mediante seleção e divulgação dos trabalhos.

Assim, os periódicos são enquadrados em oito estratos indicativos da qualidade, sendo A1, o grupo mais elevado, seguido das classificações A2; B1; B2; B3; B4; B5; e, por fim, C. Em geral, a presença de elevado fator de impacto em portais e bases de dados reconhecidas mundialmente é considerada como um dos principais critérios utilizados por todas as áreas no sistema da CAPES.

Além disso, podem ser adotados outros critérios para reforçar o reconhecimento de um periódico e sua indexação a bases científicas, como o número de artigos publicados por triênio, a periodicidade e a acessibilidade das publicações. São também considerados aspectos internacionalmente relevantes a titulação e a abrangência na origem dos autores e membros do corpo editorial, por evidenciar a imparcialidade e a autoridade na seleção dos trabalhos.

Abaixo o Quadro 6 é apresentado contemplando as categorias de cada periódico, e seu respectivo *International Standard Serial Number* (ISSN), nas Áreas de Avaliação “Economia” e “Interdisciplinar”, segundo o Evento de Classificação Qualis/CAPES denominado “Classificação de periódicos 2015”.

Quadro 6 – Periódicos vinculados às publicações que contêm os termos estudados segundo Classificação de Periódicos Qualis/CAPES 2015

Título do Periódico	ISSN	Economia	Interdisciplinar
<i>PLoS ONE</i>	1932-6203	A2	A2
<i>Frontiers in Psychology</i>	1664-1078	B1	A1
Revista De Economia Política	0101-3157	B1	B1
<i>Journal of Business Research</i>	0148-2963	B1	B5
<i>Physica A: Statistical Mechanics and its Applications</i>	0378-4371	B2	A2
<i>Society and Natural Resources</i>	0894-1920	B2	B1
RAE - Revista de Administração de Empresas	0034-7590	B2	B1
Estudos De Psicologia	1413-294X	-	A2
<i>Behavioural Processes</i>	0376-6357	-	B1
<i>Interamerican Journal of Psychology</i>	0034-9690	-	B1
<i>The Psychological Record</i>	0033-2933	-	B5
<i>Journal of the Experimental Analysis of Behavior</i>	0022-5002	-	-
<i>Journal of Social Marketing</i>	2042-6763	-	-
<i>Journal of Food Products Marketing</i>	1540-4102	-	-
<i>Translational Neuroscience</i>	2081-6936	-	-
<i>Journal of Organizational Behavior Management</i>	0160-8061	-	-

Fonte: *Web of Science* e *Scopus*. Elaboração própria.

Nota-se que o mesmo periódico, quando analisado em distintas áreas do saber, pode receber diferentes avaliações, segundo critérios adotados pelo Qualis. Como exemplo, este fato é observado no periódico *Frontiers in Psychology*, em que a categorização obtida na Área de Conhecimento “Interdisciplinar” é A1, indicando impacto mais elevado que o atribuído pela “Economia”, enquadrada como B1.

Essa observação divergente não representa incoerência, mas expressa valores distintos atribuídos por cada área do conhecimento, cada uma com sua metodologia específica, privilegiando artigos que utilizem determinados métodos de pesquisa e sejam pertinentes à repercussão prevista do conteúdo veiculado. Sendo assim, pode-se dizer que a classificação Qualis não pretende definir de forma absoluta a qualidade dos periódicos, tendo em vista que o processo de avaliação do conhecimento e valor gerado é específico para cada Área do Conhecimento.

Considerando então o resultado obtido do Quadro 6, observa-se que para o campo da “Economia” não foram publicados artigos contendo os termos em análise em periódicos com reconhecimento de impacto mais elevado (A1). Houve publicação em três periódicos com relevância B1 e dois pertencentes ao estrato B2. Já para a Área de Conhecimento

“Interdisciplinar”, os periódicos identificados foram classificados em diferentes estratos, que vão do mais alto impacto (A1) ao de menor relevância (B5).

Ademais, conforme o Quadro 6, observa-se que grande parte dos periódicos não apresentou classificação Qualis no ano de 2015, principalmente para a área de Economia. Em geral, isso ocorre com periódicos internacionais ou mais novos, tendo em vista que o Qualis CAPES é construído a partir das publicações realizadas por pesquisadores vinculados a alguma pós-graduação no país. Dessa forma, para complementar a listagem, o periódico passa a compor a listagem Qualis na próxima coleta a ser realizada.

Em contrapartida, apesar de nem sempre ser elevada ou mesmo listada a Classificação Qualis-Periódicos 2015 dos periódicos em que houve publicação de artigos científicos contendo os termos estudados de Economia Comportamental para a área “Economia” e “Interdisciplinar”, percebe-se sua relevância em outras áreas do saber, não indicando, portanto, falta de qualidade dos periódicos em questão.

Nesse sentido, dos 16 periódicos identificados, são diversas as áreas temáticas abrangidas pertencentes ao estrato de qualidade A1, sendo elas: Psicologia; Educação; Administração Pública e de Empresas, Ciências Contábeis e de Turismo; Ciências Agrárias I; Biodiversidade; Biotecnologia; Ciência de Alimentos; Ciências Ambientais; Geografia; Medicina I; Medicina Veterinária; Odontologia; Saúde Coletiva; Sociologia e Zootecnia/Recursos Pesqueiros. Além dessas, apresentam a classificação A2, também de significativo impacto, as seguintes: Comunicação e Informação, Engenharias I, Engenharias II, Engenharias III, Educação Física, Farmácia, Geociências, Materiais, Medicina II, Nutrição, Química, Letras/Linguística e Planejamento Urbano e Regional/Demografia.

Neste ponto, faz-se necessário delimitar o objeto do presente estudo de mapear o universo das publicações científicas produzidas. Dessa forma, não será considerada para tanto a definição absoluta da qualidade dos periódicos indicados nem a nota final, mas apenas uma visão geral acerca do que se é produzido, bem como sua posição de impacto em áreas de estudo da presente pesquisa.

Dessa maneira, apesar da intenção de classificar as revistas e os periódicos brasileiros em relação à qualidade e relevância para sua área temática ou campo de conhecimento, o processo de avaliação da ciência no meio acadêmico brasileiro ainda é recente, gerando assim contestações entre os estudiosos quanto aos critérios adotados pelo modelo da CAPES.

Nesse sentido, como grande debate sobre esse modelo, tem-se a ideia de que os critérios adotados por cada Área de Conhecimento não correspondem à realidade da produção científica brasileira. Aliado a isto, a limitação imposta em relação à quantidade de periódicos por Área de

Conhecimento classificada nos estratos mais altos rebaixa de forma inconsistente algumas revistas.

Em suma, a fim de desenvolver ainda mais o conhecimento científico brasileiro, mesmo que a melhora na qualidade de publicações constitua um desafio para os pesquisadores, esse aumento quanti-qualitativo é fator necessário.

3.2.2.3. Análise Quantitativa da Produção de Artigos por Citação

Como alternativa à discordância existente em relação aos critérios de classificação de periódicos e suas publicações, alguns comitês científicos já adotam como alternativa o Fator de Impacto, medido pelo *Institute for Scientific Information (ISI)* da *Thomson Reuters* e publicado no *Journal Citation Reports (JCR)*.

Mais funcional que o Qualis-Periódicos, por atribuir ao periódico um valor de acordo com o número médio de suas citações em um biênio e não diferentes classificações de acordo com a área do saber estudada, o Fator de Impacto também é oferecido à comunidade acadêmica e universitária pela CAPES. Ademais, uma das regras de seleção para obter-se níveis mais elevados de qualidade é a internacionalização do periódico, incentivando então a publicação internacional.

Assim, apresenta dados quantitativos que apoiam uma revisão sistêmica e objetiva dos periódicos, oferecendo uma perspectiva para avaliação e comparação dos periódicos por meio da acumulação e tabulação de contagens de citações.

Dentre outras ferramentas do *Journal Citation Reports*, relevantes ao processo de classificação da relevância dos períodos, estão presentes também o Fator de Impacto de cinco anos, a Autocitação do Periódico, o Índice de Repercussão e Meia Vida das Citações.

Adicionalmente, funcionando de forma análoga ao *Journal Citation Reports* da *Web of Science*, a base de dados *Scopus* apresenta sua própria métrica, o *CiteScore*. A ferramenta permite mensurar o impacto de citações de periódicos, baseando-se nas citações médias recebidas por documento, considerando os três anos anteriores, ajudando, assim, o acompanhamento e desempenho do periódico.

Seguindo também essa linha, de forma complementar e não vinculada às bases mencionadas, a rede social *ResearchGate* contribui com ferramentas de avaliação de impacto e compartilhamento. Como constitui uma plataforma gratuita voltada a profissionais da área de ciência e pesquisadores, a rede é caracterizada por permitir mundialmente a interação e colaboração em diversas áreas de estudo.

Quadro 7 – Classificação de Impacto dos Periódicos vinculados às publicações que contêm os termos estudados

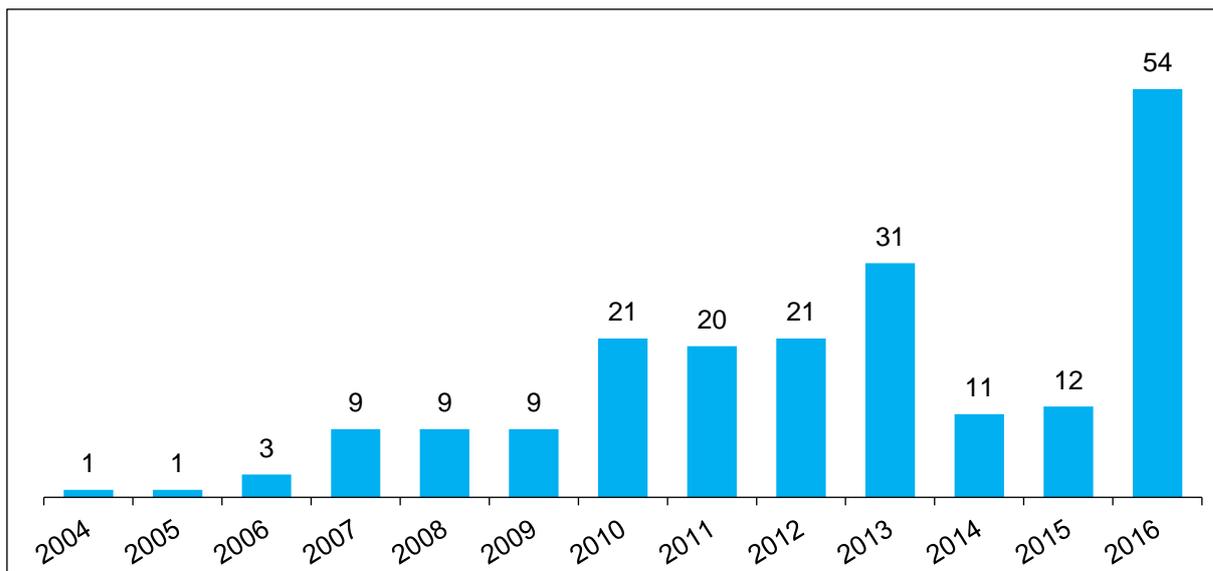
Título do Periódico	Journal Impact Factor 2015	CiteScore 2016	Research Gate Journal Impact 2015 / 2016
PLoS ONE	3,057	3,11	3,54
<i>Frontiers in Psychology</i>	2,463	2,38	2,74
Revista De Economia Política	-	0,29	0,3
<i>Journal of Business Research</i>	2,129	4,36	4,35
<i>Physica A: Statistical Mechanics and its Applications</i>	1,785	2,23	2,12
<i>Society and Natural Resources</i>	1,758	1,83	2,72
RAE – Revista de Administração de Empresas	0,311	0,38	0,56
Estudos De Psicologia	-	0,29	0,26
<i>Behavioural Processes</i>	1,318	1,76	1,44
Interamerican Journal of Psychology	-	0,12	0,16
<i>The Psychological Record</i>	0,761	0,81	0,91
<i>Journal of the Experimental Analysis of Behavior</i>	2,171	1,80	3,00
Journal of Social Marketing	-	2,06	1,69
<i>Journal of Food Products Marketing</i>	-	0,88	0,95
Translational Neuroscience	1,012	1,13	0,94
<i>Journal of Organizational Behavior Management</i>	0,605	0,82	0,87

Fonte: *Web of Science e Scopus*. Elaboração própria.

Assim, conforme observado no Quadro 7 e retornando ao entendimento de que é possível medir, por meio da quantidade de suas citações, o impacto e significância de periódicos e, como consequência disto, de suas publicações, vê-se necessário apresentar a evolução das citações dos artigos brasileiros em questão.

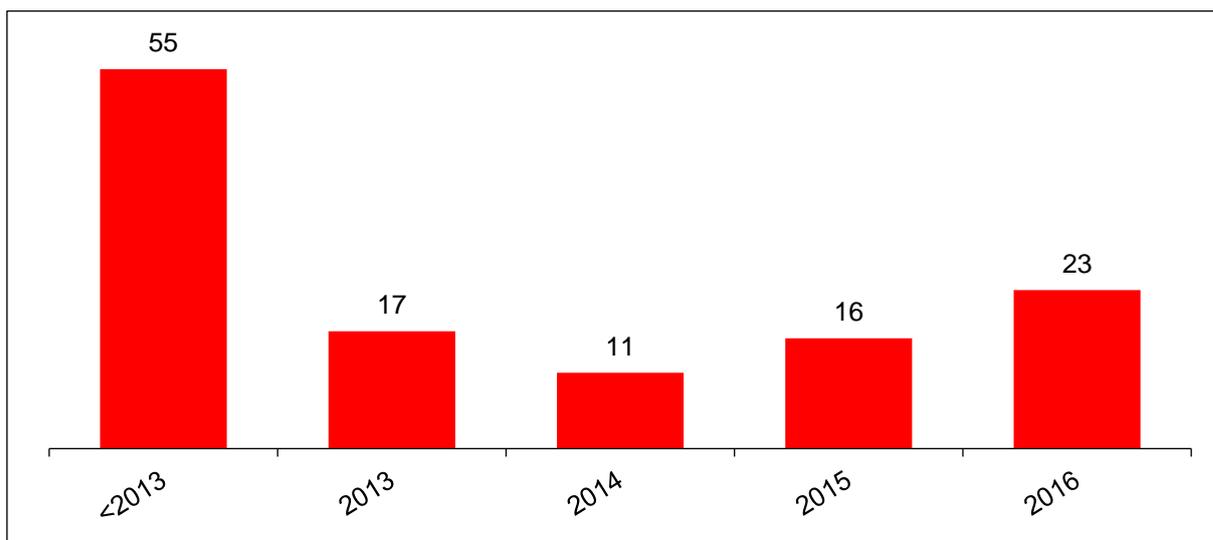
Abaixo, nas Figura 13 e 14, observa-se graficamente o crescimento considerado expressivo ao analisar-se o incremento de citações existentes no período de 2004 a 2016 na base *Web of Science*, enquanto os dados da base *Scopus* são parcialmente agrupados.

Figura 13 – Citações no Brasil (*Web of Science*) contendo os termos estudados



Fonte: *Web of Science*. Elaboração própria.

Figura 14 – Citações no Brasil (*Scopus*) contendo os termos estudados



Fonte: *Scopus*. Elaboração própria.

Finalmente, os resultados obtidos indicam crescimento dos temas relacionados às Ciências Comportamentais de uma forma geral. Assim, a análise quantitativa e qualitativa da produção científica mostra, segundo as publicações presentes na base *Web of Science*, que houve melhora não apenas na quantidade de publicações, mas também na qualidade aferida pelo volume de citações recebidas pelos artigos analisados. Em contrapartida, nota-se, principalmente a partir da *Scopus*, que este crescimento quantitativo não veio acompanhado de um crescimento qualitativo, sendo necessário ainda reforçar a atenção e o incentivo às publicações.

3.2.2.4. Análise Quantitativa da Produção de Artigos por Áreas de Pesquisa

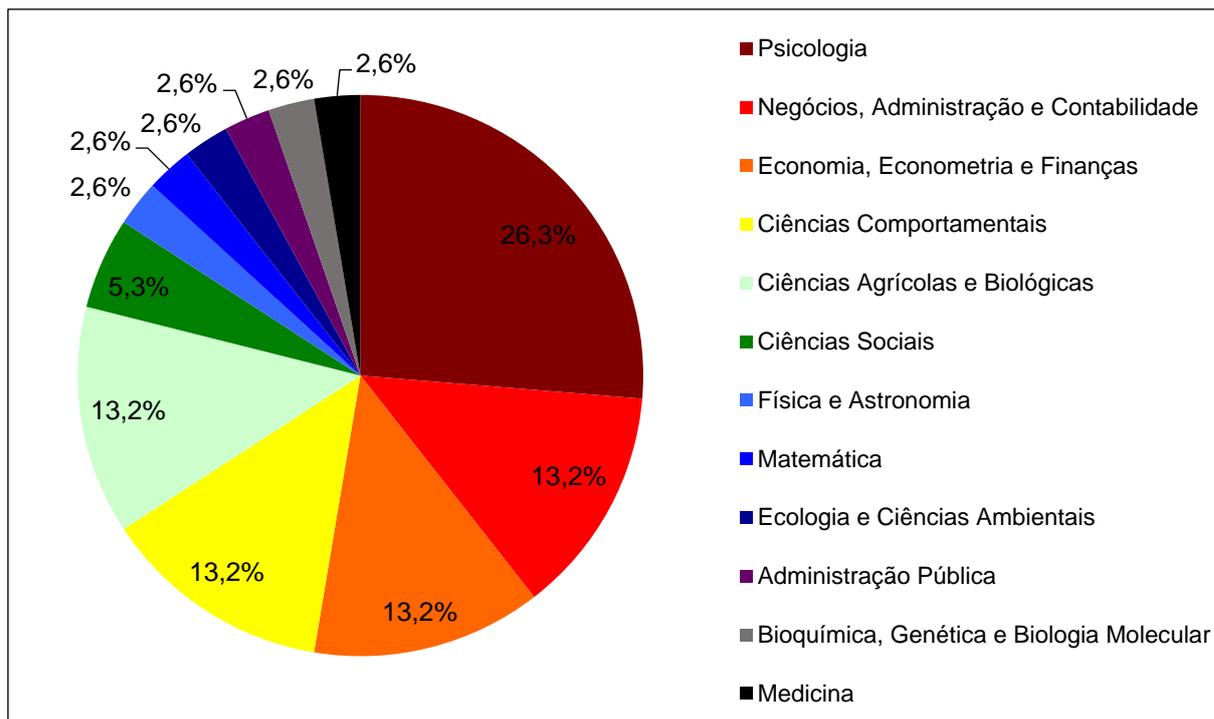
Localizada na fronteira entre Psicologia e Economia, a Economia Comportamental surge com o objetivo de fornecer explicações mais consistentes sobre o comportamento humano ao flexibilizar postulados da teoria neoclássica e incluir aspectos inerentes à natureza humana, adotando para isso um ferramental que conjuntamente abrange uma metodologia experimental e descobertas da Psicologia e outras Ciências Sociais.

Assim, por sua vasta interdisciplinaridade e literatura, compreendendo estudos experimentais que, eventualmente, resultam em diagnósticos mais assertivos, a Economia Comportamental continua a prosperar como um campo de estudo. São diversos os estudos e áreas do saber que empregam os abrangentes conhecimentos difundidos nos últimos 50 anos a respeito das implicações da Economia Comportamental e Ciências Comportamentais em geral, indicando assim interesse crescente, relevância e pontos de contato entre disciplinas.

Adotando cada vez mais o teste e validação de teorias, a disciplina oferece um instrumental importante por meio de inovações metodológicas para orientar políticas públicas, órgãos reguladores, instituições financeiras e sistema de saúde, por exemplo, com potencial de produzir uma revolução. Seu alcance vai desde a academia ao setor público e privado, abrangendo as áreas como Finanças, Marketing, Psicologia, Pedagogia, Sociologia, saúde, energia, desenvolvimento, educação e também, entre outros, a Economia.

Assim, ao considerar os artigos vinculados ao Brasil, a contemplação de diferentes temáticas é reforçada e percebida, conforme ilustrado na Figura 15.

Figura 15 – Áreas de Pesquisa contendo os termos estudados



Fonte: *Web of Science* e *Scopus*. Elaboração própria.

A partir da análise realizada em relação à distribuição dos artigos nas áreas de interesse, no que se refere à classificação dos artigos brasileiros captados na análise bibliométrica, constata-se que a Psicologia – compreendendo a Psicologia Multidisciplinar, Aplicada e Experimental – ainda se destaca como a área de pesquisa mais abordada nos artigos relacionados aos termos pesquisados, estando presente em 26,3% dos estudos (10 artigos).

Ademais, colaborando com 13,2% do estudo (5 artigos), relativo equilíbrio foi apresentado entre as áreas Negócios, Administração e Contabilidade, juntamente com a Economia, Econometria e Finanças, que também vêm apresentando destaque no decorrer da evolução da disciplina, além das Ciências Comportamentais e Ciências Agrícolas e Biológicas. Em seguida, as Ciências Sociais apresentam 5,3% da amostra (2 artigos). Por fim, as Ciências Exatas, compreendendo Matemática, Física, Bioquímica, Genética, Física e outras, são observadas como as áreas de menor adoção em número de artigos, com apenas 2,6% (1 artigo) cada.

3.2.3. Aplicações e Avanços Recentes

Com base no já exposto, compreende-se que ainda que voltada ao comportamento em nível microeconômico, a Economia Comportamental permite também a exposição de questões

relacionadas ao desenvolvimento em nível macroeconômico, contribuindo, então, para o estudo da Economia como um todo.

Contemplando as diferentes óticas: do consumidor, da firma e da produção, a Microeconomia expõe as diversas relações existentes entre os consumidores e as firmas, explicando os equilíbrios e desequilíbrios econômicos e sociais. Visando à eficiência do modelo, algumas simplificações são adotadas e alguns aspectos inerentes à individualidade são desconsiderados.

Dessa forma, o uso de *insights* adquiridos por meio das Ciências Comportamentais tem obtido notório destaque devido ao fato de considerar fatores individuais e coletar extensivas evidências empíricas, comprovando que as decisões não são restritas apenas a incentivos financeiros, leis, contratos e instituições, tornando-se, assim, peça fundamental para a melhoria da teoria microeconômica.

Provocando uma transformação na agenda de pesquisa tradicional, os resultados sobre a reação dos indivíduos a determinadas tomadas de decisões trouxeram insumos para reguladores e formuladores de políticas, permitindo a obtenção de resultados positivos no que se refere ao desenho de estratégias.

A ideia de arquitetura de escolha surge então do reconhecimento de organizar o contexto em que as pessoas tomam decisões, considerando o cenário e a forma como a escolha é apresentada. Assim, vê-se a importância de pensar em como uma situação deve ser estruturada, para obter o resultado desejado, considerando o poder do desenho da estratégia sobre a tomada de decisão.

Sob a forma financeira, acrescentando contribuições providas pela Economia Comportamental e com base em teorias tradicionais, estuda o comportamento do Mercado Financeiro. Denominado de Finanças Comportamentais, esse elo entre as áreas produz instrumentos que possibilitam o entendimento das motivações e razões pelas quais as pessoas tomam determinadas decisões financeiras.

Assim, ao identificar retornos provenientes de mudanças comportamentais, possibilita o aumento do bem-estar agregado da população mundial. Além do mais, ultrapassando o valor intelectual gerado, a revolução comportamental financeira permite ainda a redução de custos, redesenho e otimização de investimentos.

Do seu amplo objeto de estudo, algumas das relações observadas pelas Finanças Comportamentais são: (i) a maior valorização do curto prazo, analisada sob a forma de consumo e benefícios imediatos, marginalizando decisões sobre o longo prazo, como a poupança e a aposentadoria (Desconto Hiperbólico); (ii) a tendência dos indivíduos de serem mais afetados

por perdas do que por ganhos (Aversão à Perda); (iii) a preferência de um indivíduo por manter seu estado atual, mesmo na possibilidade de aumento de bem-estar proporcionada por uma alteração de situação (Viés do Status Quo); e (iv) a influência gerada a partir dos métodos de pagamentos realizados, considerando a possibilidade de postergar para o futuro o momento da dor, por exemplo, com o uso do cartão de crédito (Dor do Pagamento).

Já a Psicologia do Consumidor, união da Economia Comportamental com áreas do Comportamento do Consumidor e Marketing, complementarmente às Finanças Comportamentais, permite a promoção de campanhas visando o consumo consciente, o estímulo às ações de capacitação e conscientização, de forma a melhorar planejamentos estratégicos, além de alertar consumidores sobre possíveis Armadilhas de Consumo e Sobrecarga de Informação e Escolhas.

É, então, o caso dos Vieses e Heurísticas, área chave da Economia Comportamental, em que são estudadas motivações que levam as pessoas a tomarem decisões impulsivas ou prejudiciais, apesar da racionalidade dos agentes estabelecida pela Economia Tradicional (FRANCESCHINI, 2016). São os chamados atalhos, os procedimentos simples que auxiliam o indivíduo a encontrar respostas adequadas, ainda que imperfeitas, para problemas difíceis e do dia a dia.

Além disso, um crescente corpo de evidências vem demonstrando que as descobertas científicas comportamentais podem também ser usadas para projetar políticas governamentais para melhor servir à população. As inovações, sejam elas sociais ou tecnológicas, são entendidas como processos evolutivos centrais para o crescimento econômico. Assim, a disciplina é usada para elaborar melhores intervenções políticas e tem como missão aconselhar governos de todo o mundo, direcionando agências governamentais a usar Ciências Comportamentais para melhorar seus programas e operações federais.

À medida que as abordagens comportamentais se espalham, o governo pode e deve aproveitar a transparência a partir dessas ações para garantir que os formuladores de políticas, os meios de comunicação e o público tenham a evidência de que precisam para avaliar seus méritos e definir melhores estratégias.

Em voga na política pública, como consequência da melhora substancial para os indivíduos, famílias e empresas, o governo percebe que deve operar de forma fundamentada, vez que existem evidências para tornar os programas mais eficientes e eficazes (MENEQUIN e ÁVILA, 2015). Como exemplo dessa colocação, existem temas relacionados à previdência, inadimplência, financiamento estudantil e cobrança de impostos. Ademais, um conceito muito presente no mundo político referente à Economia Comportamental é o de Paternalismo Liberal,

em que as pessoas são livres para tomar suas próprias decisões, mas o governo pode agir, paternalmente, de modo a influenciar a escolha mais sensata.

Assim, a área ganha espaço no Banco Mundial, fato que resultou na criação da *Global Insights Initiative* (GINI) em 2015. Essa ligação com a Economia Comportamental resultou na publicação do relatório *Mind, Society and Behavior* pelo Banco Mundial, na campanha de recrutamento da *Social and Behavioral Sciences Team* (SBST) pela Casa Branca dos Estados Unidos da América, no lançamento de um novo periódico, o *Behavioral Science and Policy*, e também na equipe *Behavioral Insights* (BIT) do governo do Reino Unido (SAMSON, 2015).

Nesse sentido, observa-se a existência de estudos que apontam o benefício de um embasamento comportamental em temas relacionados ao desenvolvimento, bem-estar e saúde da população, visando influenciar a adoção de hábitos mais saudáveis, reduzir o uso de medicamentos, atentar a população de maneira mais eficaz aos prejuízos obtidos através do uso do cigarro e da bebida (CHATER, 2015).

Para tanto, entre tantos outros, considera-se o conceito da Prova Social e Norma Social, em que os indivíduos se desenvolvem e aprendem, tendo como base ações e comportamentos de terceiros, fazendo com que este fator seja naturalmente um regulador das interações humanas, do comportamento do consumidor e humano, em geral.

Os temas pobreza, desenvolvimento econômico e Economia Comportamental obtiveram recente destaque no periódico *Review of Income and Wealth* (SAMSON, 2015). O campo comportamental vem ganhando atenção principalmente no que concerne à área de desenvolvimento e pobreza. Essa relação surge das ideias ligadas à escassez cognitiva, em que efeitos indiretos prejudiciais aos julgamentos e às escolhas econômicas são observados em alguns estudos, vistos como consequência da privação econômica e condição gerada aos indivíduos mais pobres por serem naturalmente forçados a pensar mais sobre dificuldades financeiras.

Adicionalmente, a possibilidade de participação em um debate mais amplo, considerando as questões socioeconômicas enfrentadas no Brasil, tem estimulado a discussão de temas na agenda brasileira, enfatizando a importância do diálogo interdisciplinar e da necessidade de novos estudos dentro dessa perspectiva.

Na Neuroeconomia e no Neuromarketing, estudos da atuação de processos químicos e neurobiológicos diante das decisões econômicas são realizados, determinando então a importância relativa de preferências subjetivas e como se dá o processamento de informações (FERREIRA, 2007). As áreas, em conjunto, possibilitam o uso de resultados para diversas finalidades, como exemplo da identificação de comportamentos de risco e preferências sociais

(CESAR et al., 2015), da predição do impacto de campanhas publicitárias, além da adequação de marcas e produtos aos desejos e necessidades dos consumidores.

No que se refere à educação, comparada às outras temáticas, apresenta menor representação. Contudo, recentemente tem despertado mais o interesse de formuladores de políticas e acadêmicos, fato este observado com a divulgação, em 2015, de uma edição especial voltada à Economia Comportamental da Educação pelo *Journal of Economic Behavior and Organization* (SAMSON, 2015).

Ademais, conforme observado por Ferreira (2015), a área já vem sendo incorporada por órgãos reguladores brasileiros. A partir do II Fórum de Inclusão Financeira do Banco Central do Brasil, em 2010, as atividades de inclusão e educação financeira foram consolidadas no Programa Cidadania Financeira, incorporando assim princípios da Psicologia em suas ações e produtos.

Além de tudo, em 2017, pela quarta vez consecutiva, ocorre a conferência internacional sobre descobertas comportamentais, o *Behavioral Exchange* (BX), contando com a participação de cientistas, profissionais e formuladores de políticas. Considerado o maior encontro sobre Economia Comportamental, os temas gerais do evento incluem saúde pública e bem-estar, finanças, transportes públicos, bem como a prestação de serviços e mecanismos de aplicação da lei, não apenas legalmente, mas também econômico, social e moralmente.

Por fim, ainda que juvenil, comparada à história econômica, a Economia Comportamental tem como desafio a ampliação da divulgação das informações para a população em geral, dada a importância de seus resultados, bem como a elaboração de um modelo que permita a incorporação do realismo psicológico, sem comprometer a abrangência de casos especiais existentes na Economia.

4. Conclusões e Considerações Finais

Permeados por diversos fatores, dentre eles os cognitivos, sociais, emocionais, fisiológicos e neurológicos, ao considerar as interações e decisões dos indivíduos contidos em um sistema complexo e dinâmico, a racionalidade e o processo decisório dos indivíduos podem resultar em um certo grau de abstração e imprevisibilidade quando analisados, tornando difícil de ser aceita a ideia de que o ser humano é racional e toma decisões baseado apenas na melhor estratégia possível, ou no conjunto de melhores estratégias.

Percebe-se, assim, que o entendimento de como o processo de escolha dos agentes econômicos é formado torna-se fundamental na tentativa de compreender e apresentar teorias econômicas mais próximas da realidade. Não menos importante é a observação dos impactos econômicos gerados pela ideia da racionalidade limitada assumida na abordagem comportamental e as suas perspectivas para lidar com essa irracionalidade nas tomadas de decisão.

Enquanto a Economia Tradicional trabalha com generalizações baseadas em métodos de raciocínio linear, como os dedutivos e indutivos, postulada a racionalidade do agente seguida da maximização das escolhas como tendência geral e inerente ao ser humano, dadas as condições de obter-se informações de maneira ótima, a Economia Comportamental, fazendo uso de ferramentas empíricas, compreende a dificuldade de atingir modelos capazes de representar fielmente a realidade social, considerando sua composição.

Assim, em oposição ao uso exclusivo de axiomas e fórmulas matemáticas, os estudos comportamentais visam complementar o conhecimento sobre as questões econômicas e auxiliar na inferência de resultados conforme observado na realidade, considerando contextos particulares, tanto temporais quanto espaciais, aos quais os agentes são submetidos, como também as características socioculturais inerentes, os atalhos heurísticos tomados e os incentivos específicos concedidos.

Neste sentido, de certo modo, o campo contrapõe muitas das premissas da teoria econômica dominante, tendo, essencialmente, a racionalidade como a grande discrepância entre as duas abordagens. Ainda assim, observa-se que a Economia Comportamental não surge com o intuito de substituir e apenas apresentar críticas pontuais aos aspectos que embasam a teoria vigente, mas sim para acrescentar ferramentas e contribuir para um melhor entendimento do processo decisório.

Conforme já exposto, a Economia Comportamental, por meio de testes e validação de teorias, recentemente vem estudando desvios de conduta no que tange ao processo decisório, e,

como consequência, tem contribuído com sugestões para corrigir os vieses comportamentais detectados, antes marginalizados.

Grupos de diferentes disciplinas interagem a fim de buscar soluções para os novos enigmas do comportamento humano, pretendendo, por meio de estudos econômico-comportamentais, isolar anomalias e trazer aspectos explicativos de fora da Economia para caracterizar melhor cada um dos elementos dos modelos e assim melhorar seus resultados finais de predição.

Assim, além de catalogar tópicos comportamentais novos – com possíveis desdobramentos e atualizações de eventos já previamente estudados – a disciplina não somente infere novas premissas às já definidas pelas teorias neoclássicas, mas também, em suma, ao sugerir mudanças para minimizar as características enviesadas, surge com o papel essencial de abrir fronteiras e apresentar novas alternativas para possíveis melhorias no bem-estar geral da população.

Outro ponto diz respeito à constituição dos estudos da disciplina. Ao investir em publicações sobre aspectos econômicos voltados à população em geral, permite-se abranger tanto aspectos do funcionamento da Economia como do comportamento humano frente às anomalias observadas ao longo da história econômica, possibilitando a integração de diferentes áreas e profissionais, agregando conhecimentos interdisciplinares e humanizando problemas econômicos.

Sugeridas de forma a permitir que os indivíduos lidem melhor com as limitações cognitivas e cerebrais existentes, muitas correções de comportamento dependem do conhecimento sobre os vieses comportamentais existentes. Assim, o esforço empreendido por cada cidadão depende do reconhecimento dos padrões e vieses apresentados, e para que isso ocorra, é necessário que as informações circulem de maneira que o conhecimento seja intuitivo.

De toda forma, ainda que existam muitas limitações dentro da Economia Comportamental, principalmente no que tange a questão do reducionismo teórico-prático, é possível adotar evidências comportamentais de igual modo aos fundamentos macroeconômicos comumente estudados e adotados. Com esse entendimento completo, poder-se-á, então, elaborar novos conceitos e teorias microeconômicas, dando continuidade à evolução do pensamento econômico, levando assim a diagnósticos mais precisos que incorporam os contextos sociais.

Considerando a análise bibliométrica uma ferramenta para rastrear conhecimentos emergentes, os resultados, de certo modo, corroboram as hipóteses adotadas, denotando que, de fato, a comunidade científica despertou a sua atenção para o estudo comportamental dos

indivíduos e grupos perante suas escolhas econômicas, verificando assim um crescimento na quantidade de publicações datadas da segunda metade do século XX, principalmente a partir de meados da década de 1990.

Grandes nomes de economistas comportamentais têm desenvolvido trabalhos notáveis nos últimos tempos, por meio de teses, dissertações, relatórios, monografias, artigos, revisões, anais e trabalhos dirigidos a encontros científicos. Assim, desde então, a disciplina passa a integrar a grade curricular de universidades, representadas por programas de pesquisa, congressos anuais, escolas de verão, workshops e, inclusive, periódicos de divulgação internacional.

Ademais, constatou-se ao longo do estudo que a distribuição da produção acadêmica ainda é muito concentrada em poucas instituições, principalmente nas universidades estrangeiras, com ênfase aos países desenvolvidos – Estados Unidos da América, Reino Unido e Alemanha – que ocupam as primeiras posições no *ranking* de países com maior quantidade de artigos científicos na área – e também alguns países em desenvolvimento – Israel, China e Índia – que vêm apresentando destaque frente ao restante dos países menos desenvolvidos.

Ao considerar a publicação nacional, a produção do tema, de modo geral, ainda é incipiente e dispersa ao longo do período analisado, frente à quantidade apresentada pelos países desenvolvidos. Além disto, os artigos produzidos estão geograficamente concentrados na região Sudeste do país, principalmente em dois estados brasileiros (São Paulo e Minas Gerais). Ademais, tendo o *mainstream* da área ainda relacionado às subáreas mais conectadas à Psicologia, a temática foi responsável por quase um terço da produção científica do período.

Essa constatação fortalece, assim, o argumento da existência de estudiosos especializados em nichos específicos dos estudos comportamentais. Por outro lado, com o advento de determinadas áreas de atuação, como a Neuroeconomia, e o uso da alta tecnologia, cada vez mais está sendo possível desvendar processos cerebrais intimamente ligados aos mecanismos de escolha, permitindo um resultado mais imediato e mensurável, além de expandir o escopo de aplicação da disciplina, fomentando um maior desenvolvimento de temáticas alheias à Psicologia.

Apesar de emergente, a disciplina é tida como uma das perspectivas mais influentes na interlocução de diversos campos disciplinares, considerando sua aplicabilidade a partir de diferentes vértices teóricos e metodológicos. Ainda assim, ela é desafiada pela academia científica, inclusive a brasileira, no sentido de vir a ser considerada um programa de pesquisa robusto.

É importante ressaltar que as teorias econômicas já estabelecidas e comumente utilizadas se tornaram muito elaboradas com o passar dos anos, e para que estas sejam substituídas ou complementadas por outras, muitas provas científicas ainda devem ser apresentadas e validadas para posteriormente serem adotadas. Assim, percebe-se que a Economia ainda se mantém reticente à inserção dessas discussões no seu corpo teórico e as dificuldades de aceitação e implementação dos *insights* gerados pela Economia Comportamental decorrem essencialmente do seu pouco tempo de existência comparada à história econômica.

Nesse sentido, considerando que o processo de adaptação dos entendimentos econômicos é longo e inconstante, possíveis impactos econômicos resultantes dessas melhorias, bem como o custo-benefício entre a implantação de pequenas alterações comportamentais e os resultados percebidos são aspectos que podem ser de fato comprovados e medidos a longo prazo, apresentando assim instrumental de estudo para muitos anos de pesquisa.

Assim, embora haja críticas sobre a capacidade de incorporação das descobertas dessa nova linha de pesquisa, têm-se observado anomalias e controvérsias que já refutam teorias econômicas, repercutindo no meio acadêmico, e, por conseguinte, fazendo com que a área tenha potencial para se firmar como parte integrante da Economia Contemporânea.

Percebe-se, portanto, que ainda que não seja possível vislumbrar de forma homogênea o surgimento de uma nova teoria econômica que resolva as questões apontadas, os avanços no campo de estudo econômico-comportamental ocorrem de forma acelerada e, conforme vai havendo mais interesse por parte dos críticos e estudiosos em validar as novas descobertas, a área irá apresentar tendências mais claras e definidas em relação ao seu curso.

Até o momento, dentro da pequena gama de descobertas já realizadas, frente ao seu extenso potencial, pode-se, então, atentar aos detalhes cujos impactos econômicos são mais perceptíveis e relevantes, fazendo da análise econômica um exame não apenas social, mas também histórico, político, psicológico e cultural.

Considerando então as anomalias da conduta humana percebidas e reforçadas através da crise recentemente vivida, entende-se que o mundo está aberto a novas ideias e fortalece com isso o entendimento de que a Economia deve passar por uma revolução intelectual para então reproduzir mais fielmente as condições vigentes no mundo real, acrescentando assim realismo psicológico e aumentando o poder explicativo dos seus modelos, para com isso tornar-se mais ampla e de fato prever mais adequadamente padrões futuros.

Em suma, o campo de atuação e possíveis aplicações da Economia Comportamental são amplos, cabendo aos indivíduos o aproveitamento e adequação das práticas, permitindo a

incorporação e consolidação de *insights*, com a finalidade de progredir gradualmente nesta relativa nova área do saber.

Assim, tendo como base a importância de acompanhar e entender a transformação de *mindset* e mudanças comportamentais que vem sendo apresentadas pelos indivíduos, a importância do desenvolvimento de futuras pesquisas sobre tomada de decisão foi observada. Nesse sentido, sejam quais forem as deficiências e vieses observados nos tomadores de decisão, conclui-se, portanto, que reconhecê-las é essencial para orientar e assim apresentar estratégias adequadas e embasadas, com intuito de contribuir para o aumento do bem-estar coletivo, destacando seus fundamentos sociais e culturais.

Por fim, no que concerne à oportunidade de extensão do presente estudo e às sugestões para pesquisas futuras, recomenda-se: (i) a análise do conteúdo presente em cada artigo científico individualmente; (ii) o aprofundamento nas vertentes apresentadas por esta linha de pensamento; (iii) o emprego de uma diversidade maior de base de dados científicos, a fim de capturar um maior número de produções já existentes no campo, possibilitando aprofundamento deste estudo; e, por fim, (iv) a apresentação de incentivos no sentido de existir uma maior quantidade de publicações de qualidade divulgadas e, como consequência desses resultados mais robustos, a implantação e implementação dos *insights* apresentados pela disciplina.

5. Referências Bibliográficas

ANGELI, E. **Uma discussão sobre o individualismo em Economia**. In: IX Congresso Brasileiro de História Econômica, 2011, Curitiba.

ARAÚJO, C. **Bibliometria: evolução histórica e questões atuais**. Em *Questão*, Porto Alegre, v. 12, n. 1, p. 11-32, jan./jun. 2006.

ÁVILA, F. **A Economia Comportamental e a importância da Metodologia Experimental para a área**. Disponível em: <<http://www.economiacomportamental.org/nacionais/a-economia-comportamental-e-a-importancia-da-metodologia-experimental/>>. Acesso em 23 de novembro de 2016.

ÁVILA, F.; AVILA, M. **Como e quando surgiu?** Disponível em: <<http://www.economiacomportamental.org/como-e-quando-surgiu/>>. Acesso em 28 de outubro de 2016.

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

BARDSLEY, N.; CUBITT, R.; LOOMES, G.; MOFFATT, P.; STARMER, C.; SUGDEN, R. **Experimental Economics: Rethinking the Rules**. Princeton: Princeton University Press, 2010.

BEINHOCKER, E. D. **The Origin of Wealth: The Radical Remaking of Economics and What It Means for Business and Society**. Boston: Harvard Business School Press, 2007.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **Os dois métodos e o núcleo duro da teoria econômica**. *Revista de Economia Política*, v. 29, n. 2, p. 163-190, 2009.

BRUNI, L.; SUGDEN, R. **The Road Not Taken: How Psychology Was Removed from Economics, and How It Might Be Brought Back**. *The Economic Journal*, v. 117, p. 146-173, 2007.

CAMBAÚVA, L. G.; SILVA, L. C.; FERREIRA, W. **Reflexões sobre o estudo da História da Psicologia**. *Estudos de Psicologia (Natal)*, v. 3, n.2, p. 207-227, 1998.

CAMERER, C. **Behavioral Economics: reunifying Psychology and Economics**. *Proceedings of National Academy of Science of the United States of America*, v. 96, n. 19, p. 10.575-10.577, 1999.

CAMERER, C. E LOEWENSTEIN, G. **Behavioral Economics: Past, Present, Future**. Princeton: Princeton University Press, 2003.

CARDOSO, R. L.; MENDONÇA NETO, O. R.; RICCIO, E. L.; Sakata, M. C. G. **Pesquisa científica em contabilidade entre 1990 e 2003**. *Revista de Administração de Empresas*, v. 45, n. 2, p. 43-55, 2005.

CARVALHO, A. A.; FONTES, M. F.; ARAÚJO, E. A. T. **Análise de Conteúdo e Bibliométrica dos Artigos Publicados na Revista Oikos nos Últimos 10 Anos.** Oikos: Revista Brasileira de Economia Doméstica, v. 23, n. 2, p. 3-29, 2012.

CASTRO, A. S. P. **Economia comportamental: caracterização e comentários críticos.** Tese de mestrado. Programa de Pós-Graduação em Ciências Econômicas, Universidade Estadual de Campinas, 2014.

CHATER, N. **A Revolução da Ciência Comportamental nas Políticas Públicas e em sua Implementação.** In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

CESAR, A. M. R. V. C.; BOGGIO, P. S.; CAMPANHÃ, C. **Neuroeconomia – Uma Visão Geral Sobre o Tema.** In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

DAIM, T. U.; RUEDA, G.; MARTIN, H.; GERDSRI, P. **Forecasting emerging technologies: use of bibliometrics and patent analysis.** Technological Forecasting and Social Change, v. 73, p. 981-1012, 2006.

FERREIRA, V. R. M. **Psicologia Econômica.** Revista de Administração de Empresas – RAE, v. 47, n. 3, p. 122-125, 2007.

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

FIGUEIREDO, M. V. P. **Para além do homo economicus. As contribuições da economia comportamental e institucional para a compreensão do comportamento econômico humano.** Tese de Graduação. Departamento de Economia e Relações Internacionais, Universidade Federal de Santa Catarina, 2013.

FONSECA, E. G. **Comportamento Individual: Alternativas ao Homem Econômico.** Texto de Discussão nº 29/88 – Apresentado em 10/11/1988 – São Paulo: Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA/USP), Universidade de São Paulo, 1988.

FRANCESCHINI, A. C. T.; FERREIRA, D. C. S. **Economia Comportamental: uma introdução para analistas do comportamento.** Interamerican Journal of Psychology, v. 46, n. 2, p. 317-325, 2012.

FRANCESCHINI, A. C. T. **Verbete Draft: O que é Economia Comportamental?** Disponível em: <<http://projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-economia-comportamental/>>. Entrevista concedida a Isabela Mena. Acesso em 10 de maio de 2017.

GLIMCHER, P. **Understanding the Hows and Whys of Decision-Making: From Expected Utility to Divisive Normalization.** Cold Spring Harbor Laboratory Press, v. 79, p. 169-176, 2015.

GUEDES, V.; BORSCHIVER, S. **Bibliometria: uma ferramenta estatística para a gestão da informação e do conhecimento, em sistemas de informação, de comunicação e de**

avaliação científica e tecnológica. In: VI Encontro Nacional de Ciência da Informação – CINFORM. Salvador, p. 2-8, 2005.

KARLAN, D. **Comprometido com o poupar: usando economia comportamental para motivar as pessoas.** In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

KESSLER, F. C. P. **Economia Comportamental: As recentes descobertas sobre o comportamento humano e seus possíveis impactos econômicos.** Tese de Graduação. Departamento de Ciências Econômicas, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC-RS), 2014.

MARTINS, G. A.; SILVA, R. B. C. **Plataforma teórica – trabalhos do 3º e 4º congressos USP de controladoria e contabilidade: um estudo bibliométrico.** Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, São Paulo, 2005.

MENEGUIN, F. B.; ÁVILA, F. A **Economia Comportamental Aplicada a Políticas Públicas.** In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

MORGAN, M. S. **The character of “rational Economic Man”.** Economic History Working Papers, v. 34/96, 1996.

MUCCIOLI, C; CAMPOS, M; GOLDCHMIT, M; DANTAS, P. E. C.; BECHARA, S. K.; COSTA, V. P. **Pesquisa científica, inovação e desenvolvimento.** Arquivos Brasileiros de Oftalmologia, v. 70, n. 3, p. 383, 2007.

MURAMATSU, R. **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.

OLIVEIRA, M. C. **Análise dos periódicos brasileiros de contabilidade.** Revista Contabilidade & Finanças, v. 13, n. 29, p. 68-86, 2002.

RABIN, M. **Psychology and Economics.** Journal of Economic Literature, v. 36, n. 1, p. 11-46, 1998.

ROBBINS, L. **An Essay on the Nature and Significance of Economic Science.** Macmillan, London, 1932.

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

SENT, E. **Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back into Economics.** History of Political Economy, v. 36, n. 4, p. 735-760, 2004.

SHEFRIN, H. **The Behavioral Paradigm Shift.** Revista de Administração de Empresas, v. 55, n. 1, p. 95-98, São Paulo, 2015.

SILVA, C. R.; GOBBI, B. C.; SIMÃO, A. A. **O uso da Análise de Conteúdo como uma ferramenta para a pesquisa qualitativa: descrição e aplicação de método.** Organizações Rurais & Agroindustriais, v. 7, n. 1, p. 70-81, Lavras, 2005.

SOUZA, D. F. **O Homo economicus no século XXI: a emergência de um novo conceito de indivíduo?** Tese de Graduação. Departamento de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, 2014.

TAHAI, A.; RIGBSY, J. **Information processing using citation to investigate journal influence in accounting.** Information Processing & Management. v. 34, n. 2, p. 341-359, 1998.

THALER, R.; SUNSTEIN, C. **Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness.** New York: Penguin, 2009.

THALER, R. **Entrevista exclusiva com Richard Thaler para o Guia.** Disponível em: <<http://www.economiacomportamental.org/nacionais/entrevista-richard-thaler/>>. Acesso em 15 de dezembro de 2016.

YOSHIDA, N. D. **Bibliometric analysis: a study applied to technological.** Future Studies Research Journal: Trends and Strategies, v. 2, n. 1, p. 33-51, 2010.