

Economia Comportamental

Uma abordagem contemporânea sobre a origem da corrente no Brasil e os principais teóricos

Renata de Sá Carneiro Lopes

Orientadora: Prof.^a Dra. Sara Albieri

1) Introdução

De acordo com Ávilar e Bianchi (2019), a economia comportamental vislumbra uma realidade formada por pessoas que decidem com base em hábitos, experiências pessoais e regras práticas; aceitam soluções satisfatórias, tomam decisões rápidas, têm dificuldade de conciliar interesses de curto e longo prazo e são fortemente influenciadas por fatores emocionais e pelas decisões daqueles com os quais interagem. Na busca de um maior realismo no entendimento das escolhas individuais e dos processos de mercado em que se manifestam, os economistas comportamentais tentam incorporar a seus modelos um conjunto de diferentes fatores de natureza psicológica e de ordem emocional, conscientes ou inconscientes, que afetam o ser humano em suas escolhas diárias.

O objetivo proposto no artigo é fornecer uma base de informações, vinculando a economia comportamental no âmbito da história econômica, com suas vertentes em historiografia, com a produção de conhecimento histórico, referente ao tema e o período do surgimento, contribuindo para divulgação da economia comportamental, com o intuito de dialogar, mais especificamente, de um debate contemporâneo sobre como a disciplina começou no Brasil, realizando uma identificação dos principais pesquisadores brasileiros que atuam com o tema. É importante distinguir, de imediato, que buscamos uma apresentação histórica, sem vínculo com as ferramentas utilizadas na economia comportamental, que são de outra ordem, considerando que a economia comportamental está vinculada à aplicação da matemática ao comportamento humano, com modelagens preditivas e experimentos, e para nossa análise o que importa são as narrativas dos indivíduos.

Atualmente, a economia comportamental está em crescimento em todo o mundo e veio ganhando espaço no Brasil a partir do século XXI, economistas e cientistas comportamentais estão trabalhando em diferentes áreas que também estudam o comportamento humano e a economia, com a criação de equipes e diferentes grupos de pesquisas em cada área.

No contexto teórico, a pesquisa bibliográfica apresenta o conceito e origens da economia comportamental, de forma resumida, sem a pretensão de esgotar o tema, apenas com o intuito de contextualizar o leitor, em seguida traz os principais pesquisadores que fizeram parte da construção da disciplina e os conceitos da antiga economia comportamental, e por fim, apresenta a nova fase da economia comportamental e alguns dos pesquisadores que mais se destacaram nas publicações sobre o assunto. Em seguida, o foco é descrever o caminho percorrido da economia comportamental no Brasil e os pesquisadores nacionais que fazem parte da construção da corrente, utilizando as técnicas de pesquisa bibliográfica, pesquisa qualitativa, por meio de levantamento de informações e a análise dos dados obtidos nos currículos Lattes da Plataforma CNPq e por fim, apresentaremos as considerações finais.

2) Economia Comportamental – Conceito e Origens

Primeiramente, é importante abordarmos o conceito de economia. De forma resumida, ciências econômicas é definida como o ramo das ciências sociais que estuda economia, e esse entendimento está ligado à vida material, envolvendo aspectos sociais, políticos, religiosos, artísticos, além da produção e distribuição de bens e serviços, transformando a economia em uma disciplina dinâmica. Segundo Brue e Grant (2016), o estudo da economia no Ocidente teve início com os gregos, particularmente com Aristóteles, filósofo grego anterior ao século III a.C., considerado o primeiro analista econômico, e desde da Grécia antiga, o pensamento econômico tem exibido um grande grau de desenvolvimento ao longo da história, com diversas teorias econômicas, escolas e correntes de pensamento como os economistas neoclássicos, keynesianos, schumpeterianos, marxistas, pós-keynesianos, novo-clássicos, neo-schumpeterianos, entre outros, e cada corrente defende sua definição de economia e princípios, progredindo ao longo dos anos, permanecendo em desenvolvimento com novas ideias, que raramente

levam ao abandono da herança já existente, isto é, novos conhecimentos econômicos normalmente estão ligados a um grupo ou corrente anterior de pensamento, que embora possam modificar, transformar e agregar informações às tradições do passado, raramente as substituem, apresentando uma linha do tempo das ideias econômicas, com um significativo grau de continuidade durante séculos, com fundadores que recorrem às ideias do passado para aprimorá-las ou muitas vezes, para reagir em oposição, estimulando pensamentos em novas direções, entretanto, isso não significa que a história se move em círculos, e que voltamos sempre para o passado, ao contrário, a história do pensamento econômico se move em espiral, onde as diferenças de cada teoria são tão significativas quanto às semelhanças.

De maneira concisa, a Economia Comportamental é uma disciplina da economia, que une os conceitos das teorias econômicas tradicionais, principalmente os conceitos relacionados à tomada de decisão aos conceitos da psicologia, com ênfase no comportamento humano, e tem como principal objetivo apresentar abordagens que reconheçam à existência e a relevância dos seres humanos, na elaboração das pesquisas econômicas. De acordo com Thaler (2015), a economia comportamental não define o ser humano simplesmente como um tomador de decisão racional, como faz a teoria econômica tradicional, com o conceito do *homo economicus* ou *Econ*, e sim, como ser humano ou *homo Sapiens*, que sofre influência de sentimentos e do comportamento dos demais indivíduos. A economia comportamental inclusive eleva o poder de explicação da economia, fornecendo-lhe fundamentos psicológicos mais realistas, tendo como convicção de que o aumento do realismo nos fundamentos psicológicos e nas análises econômicas podem melhorar o campo da economia em seus próprios termos, fazendo melhores previsões de fenômenos.

Para Angner e Loewenstein (2006), dentro do contexto histórico, a essência da economia comportamental está presente em diferentes períodos, na economia clássica, quando a microeconomia estava interligada à psicologia, como pode ser observado, na segunda metade do século XVIII e no século XIX, na obra Teoria dos Sentimentos Morais, publicada em 1759 por Adam Smith (1723-1790), que apesar de defender a existência da “*mão invisível*”, conduzindo sempre o mercado para situação de equilíbrio, considerou o papel de alguns fatores psicológicos, para ilustrar o comportamento humano. Da mesma forma, Jeremy Bentham (1748-1832), filósofo mais conhecido por introduzir o conceito

de utilidade, ou princípio da maior felicidade, em que uma ação poderia ser considerada boa se proporcionasse mais felicidade do que dor, tinha muito a dizer sobre a psicologia dos consumidores, e Francisco Edgeworth (1845-1926), economista e filósofo que fez contribuições significativas para os métodos estatísticos durante a década de 1880, e escreveu *Mathematical Psychics* em 1881, título que indicava preocupação com a psicologia.

Segundo Castro (2014), no período seguinte, no final do século XIX para o século XX, surgem economistas de destaque que utilizaram explicações psicológicas mais sofisticadas nas teorias econômicas, como Irving Fisher (1867-1947), economista Americano, conhecido como um dos primeiros economistas neoclássicos, que publicou em 1933 o artigo: *The Debt-Deflation Theory of Great Depressions*, destacando os efeitos do pessimismo e da perda de confiança, nas depressões econômicas. Como podemos observar, grande parte das ideias da economia comportamental não são novas, e de fato, retornam as raízes da economia neoclássica, no entanto, a disciplina foi se desenvolvendo, criando sua própria corrente, aprimorando seu formato com o decorrer do tempo. Heukelom (2014, p.4), cita que a economia comportamental foi inicialmente popularizada na década de 1940, por George Katona, (1901-1981), psicólogo americano nascido na Hungria, mais precisamente no Instituto de Pesquisa Social da Universidade de Michigan, nos Estados Unidos. Katona entendia a economia comportamental como a investigação do comportamento, isto é, como a subclasse de comportamento produzida no curso de atividades do agente na economia e na década seguinte, em 1950, Herbert Simon (1916-2001), cientista político americano, avançou com a economia comportamental, como uma alternativa à escola neoclássica.

Segundo Frantz (2020), existem dois começos para economia comportamental, o primeiro denominado “antiga geração ou “velha economia comportamental”, com início em 1940, pelos trabalhos de George Katona, Herbert Simon, em 1950 depois, em 1966, por Harvey Leibenstein, e o segundo, conhecido como “nova geração” ou “a nova economia comportamental”, realmente revolucionário, liderado por Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler e George Akerlof.

De acordo com Earl (2005), o interesse público na economia comportamental despertou realmente por volta de 2001, com a divulgação das carreiras dos estudiosos norte-

americanos Richard Thaler e David Laibson, e fez com que a população acreditasse que a economia comportamental só surgiu na década de 1990, crença reforçada com a atribuição do Prêmio Nobel em 2002, ao psicólogo Daniel Kahneman, por suas pesquisas com Amos Tversky, falecido em 1996, que forneceu evidências impressionantes de que as pessoas frequentemente se comportam em desacordo com o que se presume na economia neoclássica. O prêmio foi atribuído em conjunto com o economista experimental Vernon Smith.

As duas primeiras vertentes da economia comportamental surgem dos trabalhos de Herbert Simon e George Katona. Para Castro (2014), o termo “velha” economia comportamental, empregado na divisão da origem da disciplina surgiu no pós-Segunda Guerra Mundial, devido à insatisfação com a economia neoclássica, que acabou impulsionando o desenvolvimento de teorias mais realistas, utilizando as ferramentas da psicologia. Esse movimento, feito na segunda metade do século XX, foi um movimento científico interdisciplinar, que unia ideias da psicologia e da computação, impactando as teorias econômicas.

No início dos anos 40, o psicólogo George Katona, com uma equipe de economistas e sociólogos, formulou uma ideia básica para a psicologia econômica: comprar depende tanto da capacidade de compra quanto da vontade de comprar, e, de acordo com Katona, os fatores psicológicos não são mais vistos como distúrbios, que tornam o comportamento do consumidor difícil de prever, e sim, como reações do consumidor à estímulos econômicos, que podem ser explicados e previstos com base em medições psicológicas e análises de séries temporais, combinadas com dados estatísticos macroeconômicos (Heukelom, 2014).

Na década seguinte, em 1950 surge Herbert Alexander Simon (1916-2001) como um dos pioneiros e destaque da época, fornecendo contribuições significativas para economia, informática e ciência política, que fez questão de desafiar o pressuposto da racionalidade como a economia neoclássica aceitava, investigando de várias maneiras até que ponto a tomada de decisão é racional. Simon não acreditava que a economia deveria ser separada de outras disciplinas científicas (Tomer, 2007).

Com o passar dos anos, em 1978, Simon ganhou o Prêmio do Banco da Suécia para as Ciências Económicas em Memória de Alfred Nobel, popularmente conhecido como Prêmio Nobel, por suas pesquisas no processo de tomada de decisão em organizações econômicas e racionalidade, representadas com destaque nas publicações: *A Behavioral Model of Rational Choice*, (1955), e em *Theories of Bounded Rationality*, (1972). Para aprimorar o processo de tomada de decisão, Simon critica a suposição feita na teoria clássica da empresa, de um empresário onisciente, racional, que maximiza o lucro e o substitui por uma série de tomadores de decisão cooperativos, cujas capacidades de ação racional são limitadas, tanto por uma falta de conhecimento sobre as consequências totais de suas decisões, quanto por laços pessoais e sociais.

De acordo com Frantz (2020), o grupo de pesquisadores da origem da economia comportamental ou “velha economia comportamental”, foram responsáveis pelo desenvolvimento de temas relevantes, que conseguiram alterar a concepção da racionalidade e despertar atenção para o tema, abrindo caminhos para novos desafios, aceitos por outros pesquisadores, que adicionaram mais experimentos às pesquisas na “nova economia comportamental” ou “nova geração”.

A próxima vertente da economia comportamental agrega os conhecimentos da psicologia, especialmente da psicologia cognitiva, com o intuito de alcançar uma compreensão mais realista da economia, explorando desvios sistemáticos do comportamento de tomada de decisão economicamente racional postulado pela economia neoclássica, identificando anomalias, e utilizando-as como inspiração para criar teorias alternativas (Tomer, 2007). Os primeiros trabalhos que surgiram na área da psicologia e impactaram a economia foram feitos pelos psicólogos israelenses, Kahneman e Tversky com pesquisas em *Behavioral Decision Making* (BDR), na década de 70, para explorar os processos da mente humana, como memória, resolução de problemas, julgamento e tomada de decisão em situações reais, e acabaram entrando na economia, modificando o pensamento econômico em relação ao processo decisório (Pfeifer, 2018). Kahneman e Tversky avaliaram que as pessoas muitas vezes tomam decisões com base em “heurísticas” ou processos decisórios simplificados passíveis de erros, que podem comprometer o juízo na tomada de decisões, e com base em “vieses cognitivos” ou deslizes racionais, que seriam os “erros” de julgamento dos processos mentais inconscientes e publicaram, em 1973: *Availability: A heuristic for judging frequency and probability*, trabalho que abordava o

tema heurística, explicando que ao fazer previsões e julgamentos sob incerteza, as pessoas não costumam considerar uma teoria estatística ou previsão, mas ao invés disso, contam com um número limitado de heurísticas, que na maioria das vezes rendem julgamentos razoáveis, mas em outras vezes, podem induzir a graves erros sistemáticos.

Contudo, somente no ano seguinte, de acordo com Frantz (2020), em 1974, que surgiu a revolucionária economia comportamental como consequência da publicação de outro artigo científico de Kahneman e Tversky: Julgamento Sob Incerteza – Heurísticas e Vieses. Para Wilkinson e Klaes (2012), o nascimento da economia comportamental foi posterior, em 1979, com o artigo: Teoria das Perspectivas: uma análise da decisão sob risco, publicado no jornal econômico conhecido como *Econométrica*. No referido artigo, os psicólogos Kahneman e Tversky demonstraram que as escolhas das pessoas, em muitos casos, são influenciadas pela maneira como um problema é apresentado, e com isso, elas podem responder de forma diferente ao problema, situação conhecida como efeito *framing*. Não obstante, independente da divergência entre as datas e publicações, na definição de um marco histórico para a disciplina, há concordância entre os pesquisadores da corrente em relação à valiosa contribuição dos trabalhos de Daniel Kahneman e Amos Tversky para a economia comportamental.

Após a década de 70, mais precisamente em 1982, os economistas comportamentais fortaleceram sua corrente, e passaram a se reunir na associação: *Society for the Advancement of Behavioural Economics* (SABE)¹, fundada com o intuito de aprender como outras disciplinas: psicologia, sociologia, antropologia, história, ciência política e biologia, a compreensão do comportamento econômico. Outra função importante da associação é servir como um fórum para pesquisas que podem não encontrar compreensão ou aceitação nas sociedades econômicas convencionais e está aberta a todos os aspectos da economia comportamental, incluindo a economia experimental, com aplicação de métodos experimentais no estudo de questões de economia, utilizando experiências para testar a validade de teorias econômicas ou para explorar novos mecanismos dos mercados.

Segundo Frantz (2020), o desenvolvimento da economia comportamental seguiu com outros pesquisadores, que publicaram grande parte de suas pesquisas a partir de 1985, entre eles podemos citar: George Loewenstein, Andrei Shleifer, Colin Camerer, David

Laibson, Matthew Rabin, Sendhil Mullainathan, Raj Chetty, e em destaque, Richard Thaler, economista norte-americano, fundamental para tentativa de institucionalização da economia comportamental, considerado um dos protagonistas da área, além de ser o mais renomado da temática nas últimas décadas. Thaler possuía ao longo de sua vida acadêmica muito interesse em pesquisas relacionadas ao comportamento econômico, e em 1976, recebeu a indicação de Baruch Fischhoff, professor da Universidade Howard Heinz no Instituto de Política e Estratégia e no Departamento de Engenharia e Políticas Públicas da Universidade de Carnegie Mellon, para ler alguns trabalhos dos seus orientadores, os psicólogos Daniel Kahneman e Amos Tversky, aos quais Thaler se identificou e passou a admirar. Em 1978, Thaler conheceu Kahneman, posteriormente Tversky e juntos, compartilharam experiências profissionais e acadêmicas, além de construírem uma grande amizade. Inspirado pelos trabalhos de Kahneman e Tversky, Thaler no artigo: Rumo a uma teoria positiva da escolha do consumidor, em 1980, introduziu o conceito de ‘contabilidade mental’, que seria uma lógica, de que a maior parte das pessoas utilizam um processo psicológico para processamento de seus ativos, semelhante a um balanço contábil, na referência da conta-caixa e que, apesar dos recursos surgirem da mesma fonte, como o salário, não há transferência ou adaptação entre o destino dos gastos (Thaler, 2015, p. 36).

Além de artigos, Thaler publicou livros de sucesso como *Nudge* – como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade, em 2008, *best-seller do New York Times*, e *Misbehaving* – a construção da economia comportamental, em 2015, que contribuíram para sua popularidade na evolução da economia comportamental, antes mesmo do reconhecimento dado com o Prêmio Nobel em 2017, por suas pesquisas sobre o tema, no conjunto dos seus trabalhos. Thaler demonstrou que o comportamento das pessoas é capaz de afetar movimentos na economia, que não podem ser previstos ou explicados pelos economistas clássicos, e defende que as tomadas de decisões não são tão simples como argumentam os economistas tradicionais. Com o auxílio de percepções da psicologia, ele analisou o processo de tomada de decisão econômica e destacou em especial três fatores psicológicos das características humanas, que governam as decisões

¹ *Welcome do Sabe the Society for the Advancement of Behavioral Economics*, SABE, 2020, <https://sabeconomics.org/>

econômicas individuais e afetam os mercados como um todo: a tendência de não se comportar de maneira completamente racional, noções ou percepções: de justiça e razoabilidade e a falta de autocontrole. Outro item importante abordado por Thaler, o chamado *Nudge*, definido como um empurrão ou um gatilho para influenciar a decisão, no livro publicado sobre o assunto, em conjunto com Cass Sunstein, professor na Escola de Direito de Harvard, os autores afirmam que pessoas fazem escolhas o tempo todo, e muitas vezes fazem escolhas sem coerção, e em outras, não escolhem sem influência. O contexto ao qual as pessoas tomam decisões influencia muito em suas escolhas, várias vezes, deliberadamente, e os responsáveis pela organização das escolhas são chamados de “arquitetos de escolha”, que podem afetar inclusive, decisões públicas.

Segundo Heukelom (2014), foi no final dos anos 1990 que a economia comportamental se diferencia como um programa dentro da economia, com base no uso de modelos matemáticos, que definiram a economia comportamental como economia, diferenciando da psicologia e tornando-se fonte de inspiração e não parou a sua evolução. Considerada como uma ciência em desenvolvimento, outros desdobramentos teóricos e práticos passam a prevalecer no decorrer destas quase três décadas desde sua incorporação à economia.

Atualmente a economia comportamental está em crescimento e economistas e cientistas comportamentais estão trabalhando em diferentes ramos de pesquisas em todo o mundo, e a comunidade *Behavioral Science & Policy Association*² (BSPA) é um exemplo do trabalho desenvolvido na área. Composta por tomadores de decisão dos setores público e privado, pesquisadores de ciências comportamentais, analistas de políticas, com o objetivo de promover a aplicação de pesquisas científicas comportamentais para atender ao interesse público e servir como um centro de informações, conectando indivíduos e organizações por meio de conferências, workshops e publicações. No time do Conselho, identificamos: Richard Thaler, Cass Sunstein e Daniel Kahneman.

Em 1992 surgiu o *Behavioral Economics Roundtable*³, como um programa da *Russell Sage Foundation*, constituindo a Mesa Redonda de Economia Comportamental, que

² *Who We Are*, Behavioral Science & Policy Association, 2023, <https://behavioralpolicy.org/>.

³ *Behavioral Economics Roundtable*, Russell Sage Foundation, Acesso em setembro de 2023 <https://www.russellsage.org/research/behavioral-economics/behavioral-economics-roundtable>.

recebeu apoio da fundação para desenvolver atividades destinadas a promover o campo interdisciplinar. Os resultados foram bem-sucedidos, e a Mesa Redonda se tornou o principal meio da fundação de apoiar a economia comportamental até 2013, com programas de subsídios para acadêmicos.

Em 2010, o governo do Reino Unido organizou o grupo *Behavioural Insights Team* (BIT)⁴, composto por um time de analistas comportamentais, para formular políticas públicas. Atualmente o BIT é uma empresa global com mais de 200 profissionais em vários escritórios ao redor do mundo. O desenvolvimento de grupos engajados na temática permaneceu, e em 2015, nos Estados Unidos, na Universidade de Harvard surgiu o Ideas42⁵ que trabalha em vários projetos em mais de 55 países.

Diferentes países estão aderindo à Economia Comportamental e outras áreas que também estudam o comportamento econômico: neuro economia, sócio economia, psicologia do consumidor, julgamentos e tomadas de decisões e finanças comportamentais, com a criação de equipes e diferentes grupos de pesquisas, como exemplo, podemos citar na área da psicologia econômica a associação *International Association for Research in Economic Psychology (IAREP)*⁶, que desde 1982, promove encontro dos interessados na área, e é composta por psicólogos, economistas, e especialistas em administração de empresas, marketing e comportamento do consumidor. Em algumas ocasiões a IAREP se une com a *Society for the Advancement of Behavioural Economics* (SABE), por meio de congressos promovidos em conjunto. Como Presidente da IAREP, temos a professora Dra. Vera Rita de Mello Ferreira, referência nacional nas áreas de psicologia econômica e finanças comportamentais.

⁴*The Behavioural Insights Team – BIT, The Behavioural Insights Team*, Acesso em setembro de 2023, <https://www.bi.team/>.

⁵*About us, Who We Are*, Ideas42, 2019, <https://www.ideas42.org/about-us/>.

⁶*What is IAREP*, IAREP, 2018, <https://www.iarep.org>

3) Economia Comportamental no Brasil

O foco da seção é descrever o caminho percorrido pela economia comportamental no Brasil e apresentar os pesquisadores nacionais que desenvolveram uma produção científica ou acadêmica sobre o tema. Para viabilizar o início do levantamento de informações que atendem a finalidade do projeto, optamos por trabalhar com uma coleta de dados, para análise das informações.

A coleta de dados inicial foi feita em julho de 2023, por meio de um levantamento da produção nacional na área da economia comportamental, na Plataforma Lattes, gerida pelo CNPq. A escolha da plataforma Lattes é justificada pelo objetivo do trabalho, de conhecer os pesquisadores de Economia Comportamental no Brasil, para posteriormente traçar uma linha do tempo com o surgimento da temática no Brasil, o que não seria possível fazer por meio de outros sites com o foco somente nas publicações. Para facilitar a pesquisa na Plataforma, foi utilizado no campo de busca avançada, a opção por assunto, com a frase exata: “Economia Comportamental”, nas bases doutores de nacionalidade brasileira. A população retornou com a indicação de 551 currículos, porém ao iniciar o acesso individual aos currículos listados, foi possível observar que alguns vínculos com o tema estavam relacionados somente ao interesse no assunto, participações em bancas ou apoio em trabalhos ou revisões, situações que não serão avaliadas no objetivo proposto para esse trabalho, de buscar pesquisadores com maior contato com o tema. Para ajustar a população e obter um número mais fidedigno, foi feita nova inclusão da palavra de busca “Economia Comportamental” ou “*Behavioral Economics*” em cada um dos 551 currículos, que resultou na população final de 217 pesquisadores acadêmicos nacionais com alguma produção de trabalho relacionado à Economia Comportamental: artigos científicos publicados em periódicos ou anais de congressos, teses, dissertações, livros ou capítulos de livros.

Resultados e discussões

A seguir, iremos destacar aspectos quantitativos e qualitativos sobre os dados obtidos na coleta, exibindo e comentando gráficos, mapas e tabelas, que foram elaborados para possibilitar a organização para a apresentação e discussão dos resultados, possibilitando maior facilidade na análise e interpretação.

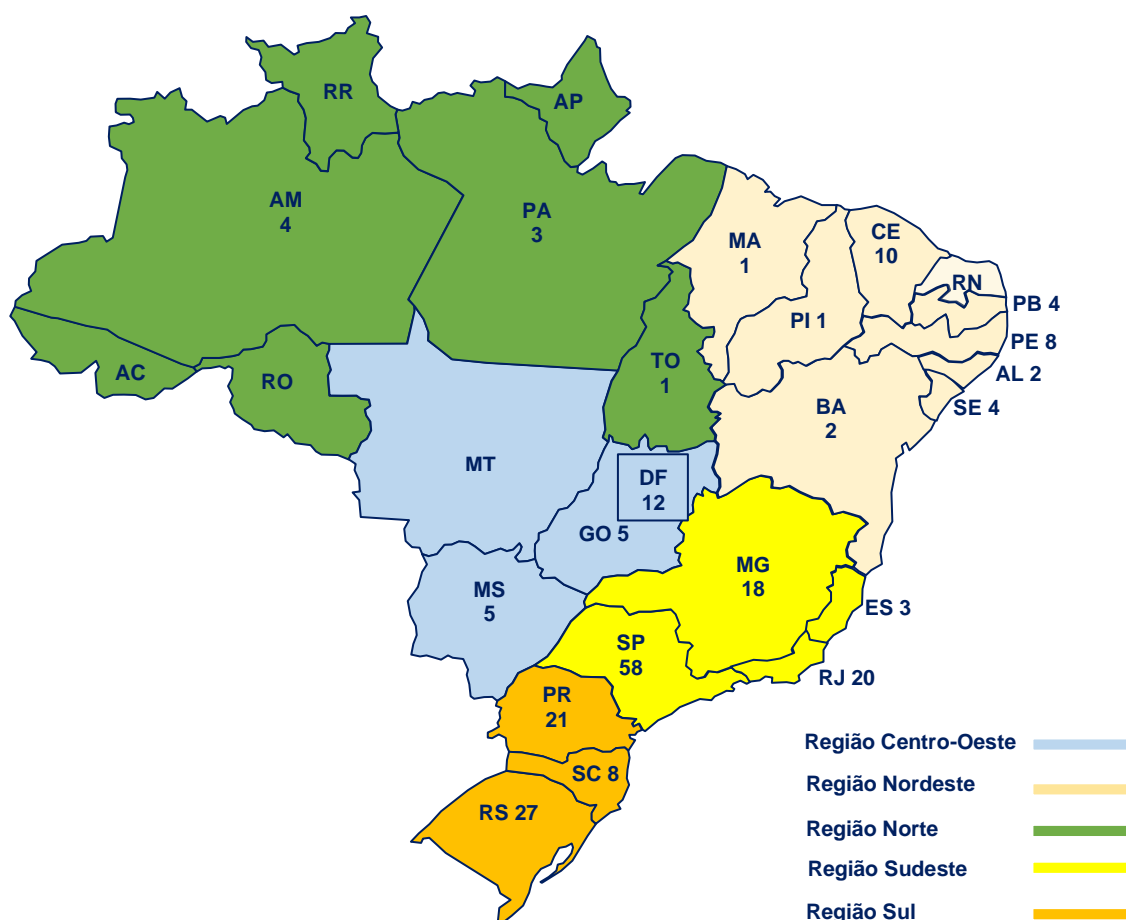
Tabela 1 – Grau de Instrução

Título	Quantidade	Quant. 2ª Graduação
<i>Doutorado</i>	162	22
<i>Pós-Doutorado</i>	55	10
Total	217	32

Fonte: Dados da pesquisa – Plataforma Lattes, CNPq.

Com base na análise da Tabela 1 acima, denota-se que a maioria dos pesquisadores da temática 162 ou 74,65% apresentam título de Doutor e 55 pesquisadores ou 25,35% possuem título de Pós-Doutorado. Dos 162 Doutores, 22 cursaram uma segunda graduação e dos 55 Pós-Doutores, 10 concluíram uma segunda graduação. Com base nessas informações é possível concluir que a maioria dos pesquisadores de Economia Comportamental possuem doutorado como nível de escolaridade na pós-graduação.

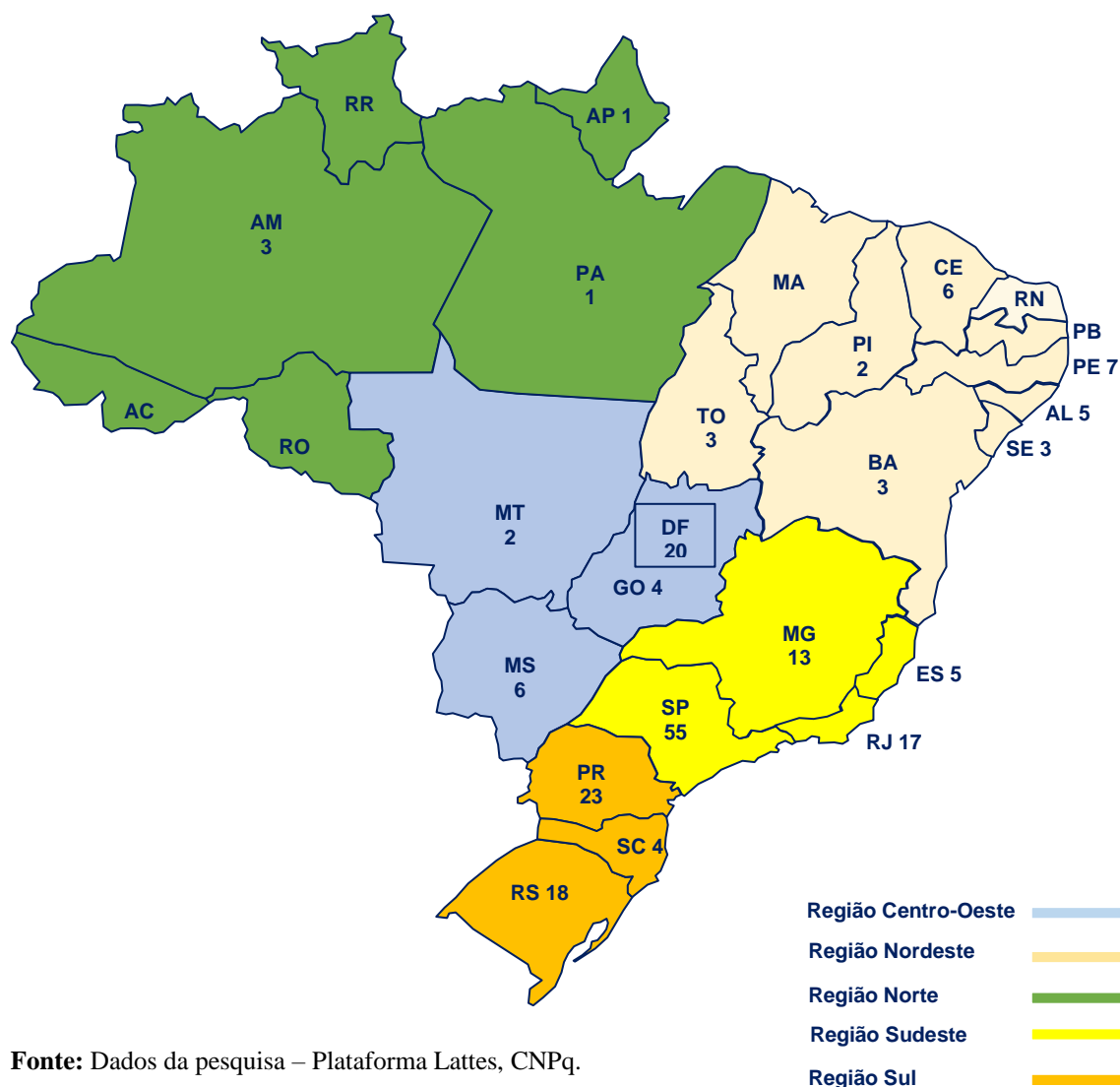
Mapa 1 - Estado de conclusão da graduação



Fonte: Dados da pesquisa – Plataforma Lattes, CNPq.

A elaboração do mapa visou demonstrar os Estados do Brasil e a quantidade de pesquisadores da temática que concluíram os cursos de graduação em cada região do país, mantendo no mapa a quantidade de pesquisadores graduados por Estado, independentemente da natureza jurídica da universidade, entre pública ou privada. Há maior incidência de pesquisadores que se graduaram na Região Sudeste, destacada em amarelo no mapa com o total de 99 pesquisadores ou 45,62%. Em laranja, está a Região Sul do Brasil, em segundo lugar com 56 pesquisadores ou 25,80% da população, seguida pela Região Nordeste em bege com 32 pesquisadores ou 14,75%, em azul a Região Centro-Oeste com 22 ou 10,14% dos pesquisadores e por último a Região Norte em verde, que apresentou o total de 8 pesquisadores graduados ou 3,69% da população de 217 pesquisadores da temática.

Mapa 2 - Estado de Atuação Profissional



Fonte: Dados da pesquisa – Plataforma Lattes, CNPq.

O mapa foi elaborado considerando o Estado brasileiro de trabalho atual do pesquisador da população mencionado no currículo Lattes da Plataforma CNPq, salientando que não necessariamente o pesquisador atua hoje no Estado com Economia Comportamental. Novamente, a Região Sudeste em amarelo concentra a maioria dos pesquisadores da população, no total de 90 ou 41,47%, em seguida temos a Região Sul em laranja no mapa com 45 pesquisadores ou 20,74%. Na Região Centro-Oeste em azul temos 14,75% ou 32 pesquisadores, em seguida podemos observar a Região Nordeste com 29 ou 13,36% da população total, e por último, a Região Norte em verde com 2,31% ou 5 pesquisadores. Do total da população de 217, 5,53% ou 12 pesquisadores, não informaram local de trabalho e 4 ou 1,84% estão atuando fora do Brasil, em países como Portugal, Estados Unidos e Suíça.

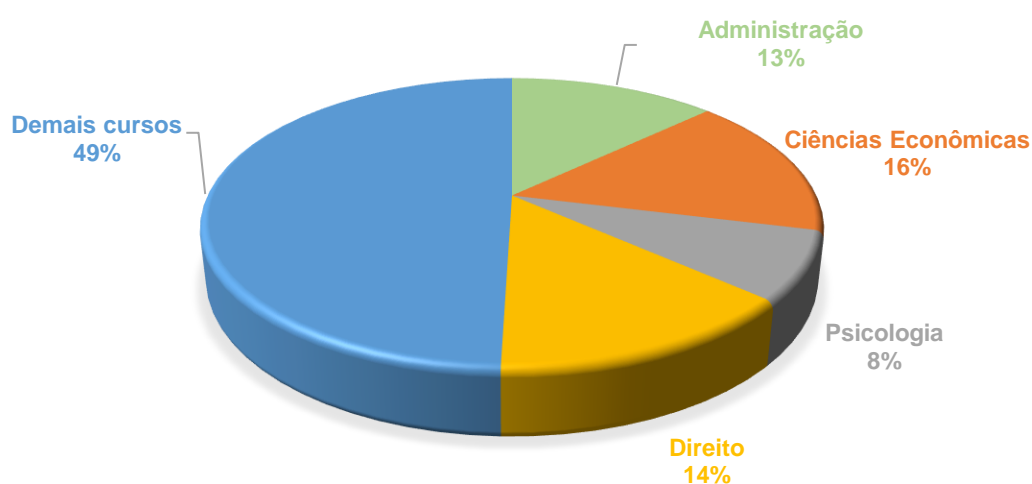
Tabela 2 – Curso de Graduação

Formação	Quantidade	Formação	Quantidade
Ciências Econômicas	68	História	1
Direito	43	Educação Artística	1
Psicologia	23	Ciências Biológicas	1
Administração de Empresas	19	Ciências Navais	1
Ciências Sociais	7	Física	1
Engenharia Civil	6	Licenciatura	1
Engenharia Elétrica	5	Jornalismo	1
Ciências Contábeis	5	Matemática	1
Administração	4	Desenho Industrial	1
Engenharia Química	3	Nutrição	1
Arquitetura e Urbanismo	3	Ciências da Computação	1
Ciências Jurídicas e Sociais	3	Publicidade e Propaganda	1
Educação Física	3	Engenharia Eletrônica	1
Administração Pública	2	Engenharia Naval e Oceânica	1
Comunicação Social	2	Administração Industrial	1
Engenharia de Produção	2	Enfermagem	1
Turismo	1	Engenharia Agrônoma	1
Zootecnia	1		

Fonte: Dados da pesquisa – Plataforma Lattes, CNPq.

Na tabela 2 foram listados os 35 cursos de formação no nível de graduação indicados por cada pesquisador da população por ordem de quantidade, com o intuito de demonstrar a diversidade das áreas que estão estudando Economia Comportamental. Como era esperado, há maior incidência de pesquisadores graduados em Ciências Econômicas, representando 31,33% da população. Em seguida, surge a graduação em Direito com 19,81% da população, em terceiro lugar a formação em Psicologia, que representa 10,60% da população e em quarto lugar, o curso de Administração, com 8,76%. Os demais cursos com menor representatividade, entre 7 e 1 pesquisador graduado em cada curso foram listados na tabela, permitindo observar todas as formações dos pesquisadores da temática, confirmando a multidisciplinaridade da disciplina.

Gráfico 2 – Curso de pós-graduação: Mestrado

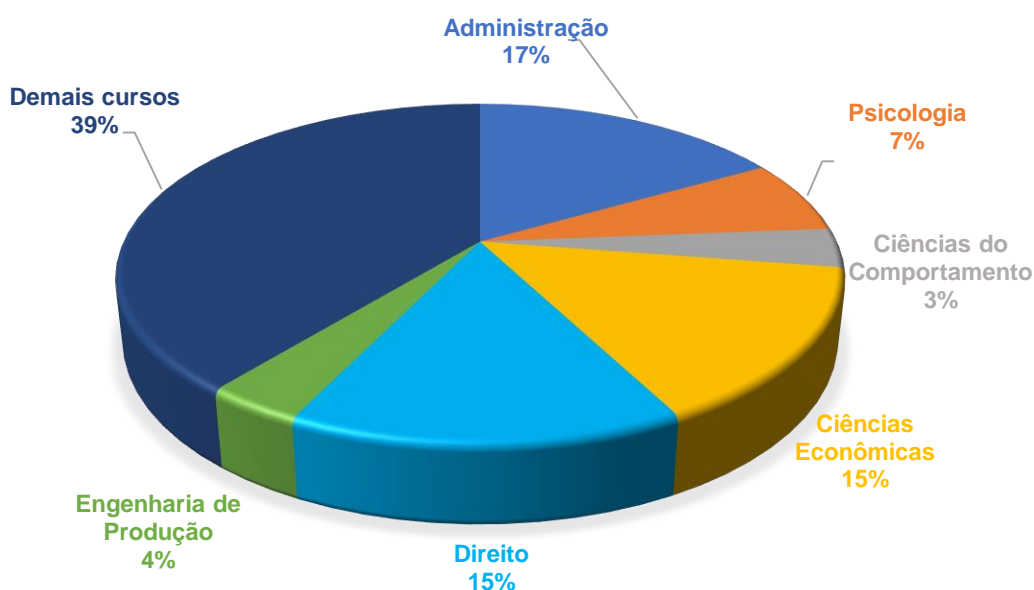


Fonte: Dados da pesquisa – Plataforma Lattes, CNPq.

Do total da população de 217 pesquisadores, 208 apresentam o título de Mestre, distribuídos em 72 cursos de mestrado, sendo que 33 pesquisadores ou 16% cursaram a pós-graduação em Ciências Econômicas, e assim como na formação da graduação listada na Tabela 2, em segundo lugar surge o curso de Direito com 14% ou 29 pesquisadores. O curso de Administração está em terceiro lugar com 13% ou 27 pesquisadores da população, diferente dos dados observados na graduação, e em quarto lugar ficou o curso de Psicologia, com 8% ou 16 pesquisadores. Em relação aos demais cursos listados nos currículos, para evitar a repetição das informações com o uso novamente de tabela,

optamos por incluir no gráfico, como a representação da somatória dos 68 cursos restantes, a parcela menor da população, entre 1 e 5 pesquisadores em cada curso, totalizando 103 ou 49% da população nas demais áreas.

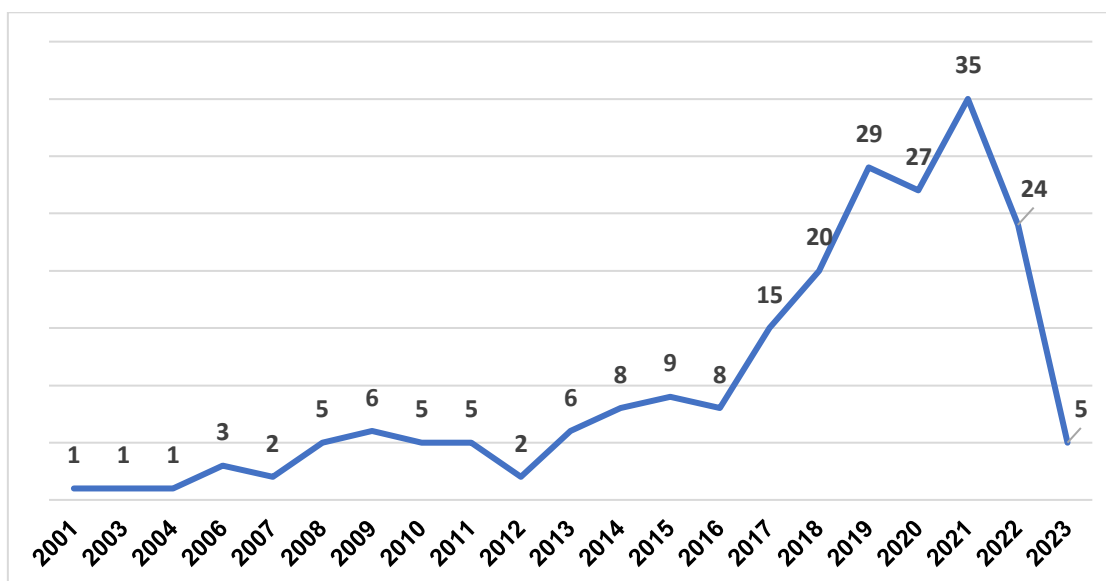
Gráfico 3 – Curso de pós-graduação: Doutorado



Fonte: Dados da pesquisa – Plataforma Lattes, CNPq.

No Gráfico 3, podemos observar que do total da população de 217 pesquisadores, 215 apresentam o título de Doutor, distribuídos em 62 cursos. A maioria dos Doutorados são em Administração, com 17% ou 36 pesquisadores. Há igualdade na quantidade de pesquisadores com título do Doutorado em Ciências Econômicas e em Direito 15% ou 32 pesquisadores, entretanto, o curso de Psicologia apresenta uma parcela menor da população de 7% ou 15 pesquisadores. O curso de Engenharia de Produção tem 4% ou 8 pesquisadores e Ciências do Comportamento com 3% ou 8 pesquisadores. Os 62 outros cursos listados, com uma representatividade menor da população, totalizando 84 pesquisadores, na quantia entre 4 e 1 pesquisador em cada curso, foram agrupados no gráfico como demais cursos em 39%, novamente, para facilitar a visualização.

Gráfico 4 – Linha do tempo das produções acadêmicas



Fonte: Dados da pesquisa – Plataforma Lattes, CNPq.

A elaboração de uma linha do tempo com as produções relacionadas à economia comportamental: artigos científicos publicados em periódicos ou anais de congressos, teses, dissertações, livros ou capítulos localizados no currículo Lattes da população de 217 pesquisadores, identificadas por meio das palavras chaves: economia comportamental ou *Behavioral Science*, teve como objetivo apresentar a evolução da temática e possibilitar a visualização de um período que pode ser utilizado a princípio, como balizadora para o despertar da disciplina no Brasil. Em cada currículo foi procurado o trabalho mais antigo do pesquisador, desconsiderando a quantificação ou somatória das produções por pesquisador.

A primeira tese identificada foi no ano de 2001, na Universidade de Brasília, com o título: Estudo de uma situação real de escolha intertemporal envolvendo consequências múltiplas, orientada por Lincoln da Silva Gimenes, pesquisa do Dr. José Gualberto Tuga Martins Angerami, graduado em Psicologia, com mestrado em Experimental *Psychology*, na Universidade Western Michigan. Na sequência, em 2003, a tese apresentada é também da Universidade de Brasília, pesquisa de Cristiano Coelho, psicólogo graduado, mestrado e doutorado em psicologia pela Universidade de Brasília, professor da Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC - GO), terapeuta comportamental e professor colaborador do MBA em Economia Comportamental da ESPM. O título do trabalho é Comportamento de Escolha:

efeitos de recompensas reais versus hipotéticas em diferentes arranjos experimentais sobre o valor subjetivo de quantias atrasadas ou prováveis, com a orientação de João Cláudio Todorov. Seguindo com o foco das análises somente nas teses de doutorado, em 2006 temos a tese da Roberta Muramatsu, professora da Universidade Mackenzie, feita no Doutorado em PhD *program in economics and philosophy*, na Universidade de Erasmus Rotterdam, Holanda, com o título: *Emotions in Action: an inquiry into the explanation of decision-making in the real economic* com a orientação do Prof. Dr. Uskali Mäki. Em 2008, Diogo Conque Seco-Ferreira, no Doutorado em Ciências do Comportamento, da Universidade de Brasília (UnB) apresenta a tese com o título: Efeitos de música ambiente sobre o comportamento do consumidor: análise comportamental do cenário de consumo, orientado por Jorge Mendes de Oliveira Castro Neto. Posteriormente, pretendemos ampliar a apresentação dos dados coletados, listando por meio de tabela, as publicações e pesquisadores que fazem parte da linha do tempo.

Tabela 3 - Características das produções acadêmicas

<i>Tipo do trabalho</i>	<i>Quantidade</i>	<i>Percentual %</i>
<i>Tese de Doutorado</i>	41	18,90
<i>Anais de Congresso</i>	37	17,06
<i>Periódicos</i>	33	15,20
<i>Capítulo de Livro</i>	30	13,82
<i>Artigos completos publicados em periódicos</i>	29	13,36
<i>Revistas</i>	20	9,22
<i>Dissertação de Mestrado</i>	12	5,53
<i>Livros</i>	7	3,23
<i>Monografia de Pós-graduação</i>	4	1,84
<i>Monografia de Graduação</i>	2	0,92
<i>Academia Pedagógica</i>	1	0,46
<i>Texto em jornal</i>	1	0,46
<i>Total Geral</i>	217	100

Fonte: Dados da pesquisa – Plataforma Lattes, CNPq.

A tabela 3 foi elaborada considerando a característica do trabalho mais antigo descrito no currículo Lattes do pesquisador. No primeiro momento da coleta de dados, considerando o tamanho da população e limitações na obtenção dos trabalhos acadêmicos/científicos, não foi possível conferir cada trabalho citado no currículo, de forma individual, somente o vínculo por palavra-chave, com a temática. É possível observar que na tabela acima, há concentração de trabalhos nas teses de doutorado com 18,90%.

O objetivo da coleta de dados apresentada foi identificar na população o período em que a produção acadêmica sobre o tema teve início no Brasil e o comportamento ao decorrer dos anos da temática, bem como quem são os pesquisadores nacionais que integram a corrente da economia comportamental. Agregando ao trabalho, foi identificado o perfil dos pesquisadores e as regiões do país que concentraram os estudos e formações acadêmicas. Como limitação da pesquisa, ressalta-se a escolha exclusiva da Plataforma Lattes CNPq, como fonte de dados para compor a população, fator que possivelmente teve influência nos resultados.

Grupos de pesquisa

Ao iniciar as pesquisas sobre o Economia Comportamental no Brasil, o primeiro conteúdo nacional localizado foi uma organização com o título de Economia Comportamental⁷, criado em 2014, que tem como fundadora Flávia Ávila, formada em economia pela Universidade de Brasília e mestre em economia comportamental pelo CEDEX (*Center for Decision Research and Experimental Economics*), da Universidade de Nottingham, na Inglaterra. O grupo é composto por professores, doutorandos, mestrandos, estudantes e interessados em divulgar e pesquisar sobre a temática no Brasil e no site do grupo, está disponibilizado de forma gratuita, o Guia de Economia Comportamental e Experimental, com capítulos e entrevistas de especialistas sobre o tema, ao qual Flávia Ávila é uma das organizadoras, conjuntamente com a professora Dra. Ana Maria Bianchi, professora emérita da Universidade de São Paulo, formada em Ciências Sociais pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, com mestrado e doutorado em Sociologia pela Universidade de São Paulo, e com linhas de pesquisa em metodologia econômica, história do pensamento econômico e economia comportamental. Vários colaboradores são mencionados no site da organização, entre eles, alguns escreveram artigos que compõem o Guia de Economia Comportamental e Experimental, entretanto, citaremos os nomes aos quais identificamos na bibliografia, atuação com a temática: surgiu

⁷Quem somos, Economia Comportamental, 2014, <http://www.economiacomportamental.org/foco-do-grupo/>

novamente o nome da Roberta Muramatsu, que é professora da Universidade Presbiteriana Mackenzie e do Insper, em São Paulo, e possui experiência na área de economia e história do pensamento econômico, com ênfase em filosofia (metodologia) econômica e economia comportamental. Identificamos também Marcos Ávila, Ph. D. em Administração pela *Stern School of Business*, na Universidade de Nova York, é professor Associado do Instituto COPPEAD de administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro, atuando com ensino e pesquisa, com foco nos seguintes temas: *Behavioral Accounting, Pricing, Custos Gerenciais, Julgamento e Tomada de Decisão*. Silvinha Vasconcelos, doutora em economia pelo PIMES/UFPE, mestre em economia rural pela UFRGS, é professora Associada da Faculdade de Economia da UFJF e seus estudos buscam relacionar os aspectos comportamentais de decisões com fins ilícitos, utilizando as contribuições da Teoria dos Jogos Comportamental; Ana Maria Roux Valentini Coelho Cesar, pós doutora pelo *Laboratory of Neuromodulation – Harvard University*, doutorado e mestrado pela FEA – USP, graduação em Psicologia pela PUC-SP, trabalha como professora na Universidade Presbiteriana Mackenzie, na graduação e na pós-graduação, em ciências contábeis, professora em curso de especialização na ECA-USP e pesquisa temas relacionados ao processo decisório. Ana Carolina Trousdell Franceschini, doutora e mestre em Economia Comportamental e Psicologia Experimental pela Universidade de São Paulo, desenvolve pesquisa experimental sobre os efeitos da aversão a perdas; Felipe Augusto de Araújo, doutorando em economia na Universidade de Pittsburgh, investiga como motivações não-pecuniárias interagem com motivações pecuniárias em diferentes contextos. Novamente surge Diogo Conque Seco Ferreira, pós doutor pela Universidade de Tilburg, na Holanda, com estudos em Psicologia Econômica, pesquisa os seguintes temas: motivação do comportamento econômico, efeitos de contexto sobre julgamento e tomada de decisão e o uso de dilemas sociais na investigação de comportamento humano complexo; Bernardo Nunes, doutor em Economia pela Universidade de Stirling, dedicado as pesquisas que combinam ciência comportamental, análise de dados e inovações digitais para melhorar o comportamento do consumidor e sua situação financeira; Patrícia Fonseca, formada em ciências econômicas pela Universidade Presbiteriana Mackenzie-SP com extensão em psicanálise e psicologia econômica pela PUC-COGAE-SP e possui experiência como consultora e palestrante em Educação Financeira e Economia Comportamental; Camila Campanhã, doutorado e mestrado em Distúrbios do

Desenvolvimento pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, com pesquisas em neuro economia sobre tomada de decisão social, confiança, empatia, altruísmo, julgamento moral e gênero; Rafael Nunes Teixeira, doutorando em Economia no Tinbergen *Institute*, Holanda e suas áreas de pesquisa são: Economia Comportamental, Teoria da Decisão, Teoria dos Jogos e História do Pensamento da Economia Comportamental; Jolanda Eline Ygosse Battisti, professora da FGV– Escola de Administração de Empresas de São Paulo (FGV-EAESP), possui mestrado em Economia – *University of Amsterdam* e na sua pesquisa, utiliza econometria aplicada e análise de series temporais, métodos experimentais e comportamentais; Gabriel Inchausti Blixen, economista graduado na Universidade da República (Uruguay), com especialização profissional em Finanças Corporativas, Estratégia e Economia Comportamental; Renata Taveiros de Saboia, economista formada pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP), palestrante em educação financeira e neuro economia; Antônio Claret Campos Filho, psicólogo e mestre em psicologia social pela UFRJ, com doutorado em saúde pública, e atualmente, está vinculado à Enap, Escola Nacional de Administração Pública, uma escola do Governo, do poder executivo federal brasileiro, que oferece formação e aperfeiçoamento sobre Administração Pública, onde ministra cursos e participa de projetos relacionados à aplicação das ciências comportamentais a políticas públicas; Marcelo Katz, médico cardiologista pela Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo, doutorado em cardiologia pela Universidade de São Paulo, *Master of Health Science in Clinical Research* pela Universidade de Duke, que se dedica ao estudo da ciência comportamental aplicada a prática clínica; Verônica Feder Mayer, professora associada da faculdade de turismo e hotelaria da Universidade Federal Fluminense, desenvolve pesquisas sobre economia comportamental aplicada ao turismo na Escola de Artes, Ciências e Humanidades da Universidade de São Paulo (EACH-USP) e é pesquisadora líder do LABCOM – Laboratório de Estudos Comportamentais em Turismo; Rafaela Bastos, presidente da Fundação João Goulart, gestora pública, geógrafa, especialista em gerenciamento de projetos, economia comportamental, e *branding*, coordena os projetos da primeira unidade de *Nudge* governamental do país, a NudgeRio; Flora Finamor Pfeifer, cientista comportamental, mestranda em administração pública e governo pela FGV e economista pela FEA USP, cofundadora e organizadora do Grupo de Estudos em Economia Comportamental (G.E.E.C.), que surgiu em 2014 dentro da Faculdade de Administração, Economia e Contabilidade da Universidade de São Paulo FEA-USP, com o intuito de criar um centro

de estudo e pesquisa na área e divulgar o tema. Além da Flora Finamor, Artur Mascarenhas figura como um dos coordenadores do grupo, bacharelado em economia pela FEA USP, com pós-graduação em economia comportamental pela ESPM e mestrado em administração pela FEA USP, ministra disciplinas na ESPM, como *Behavioral Sciences* e Comportamento do Consumidor e é um dos organizadores da comunidade C³ (Comunidade de Ciências Comportamentais), que promove encontros mensais com apresentações dos participantes sobre os seus projetos e pesquisas, na temática.

No âmbito federal em 2023 foi criado o núcleo CINCO - Ciências Comportamentais em Governo, unidade pioneira do Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos, com o objetivo de auxiliar formuladores de políticas públicas a encontrar soluções inovadoras para os desafios, utilizando as lentes das ciências comportamentais. Ainda no âmbito federal existe o GNova - Laboratório de Inovação em Governo, vinculado à ENAP em Brasília, que apresenta projetos relacionados à aplicação de *insights* comportamentais. Criado em 2016, utiliza abordagens multidisciplinares de ciências sociais, economia comportamental, ciência de dados e gestão pública com o objetivo de desenvolver e difundir uma cultura de inovação no setor público.

O NEC (Núcleo de Estudos Comportamentais) surgiu em 2014 por meio da Deliberação CVM nº 720/14, é um comitê constituído por especialistas em ciências sociais e comportamentais convidados pela CVM - Comissão de Valores Mobiliários, atuando voluntariamente, com o objetivo de oferecer reflexões, sugestões, críticas, recomendações e subsídios, baseadas em evidências e conhecimentos de economia comportamental, neurociências, pedagogia e psicologia econômica, social e cognitiva, que contribuam para melhorar a eficiência e efetividade das políticas de educação, incluindo informação e orientação, ao investidor.

No âmbito municipal, no Município do Rio de Janeiro em 2014, no Instituto Fundação João Goulart, atualmente presidida por Rafaela Bastos, e que teve como presidente também José Moulin Netto, especialista em Ciência Comportamental, foi criado o *Nudge* Rio, resultado das parcerias entre a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), o Banco Mundial e o Instituto República. O projeto foi o pioneiro no Brasil e tem como objetivo

propagar a ciência comportamental aplicada, atuando nas áreas de educação, impostos, saúde, segurança, mobilidade urbana e qualidade de vida.

Em São Paulo, em 2019 foi formado o grupo BEL (*Behavioral Science Lab*), associado a FEA/USP Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da Universidade de São Paulo, com o objetivo de discutir, fomentar e difundir os conhecimentos acerca das aplicações em ciências comportamentais, sendo o grupo coordenado pelo Professor Dr. Fernando Carvalho de Almeida. A Fundação Getúlio Vargas Direito – FGV no ano de 2021 em São Paulo, criou o Núcleo de Regulação, Políticas Públicas e Economia Comportamental, que propõe pesquisa empírica a respeito de regulação, políticas públicas e comportamento, desenvolvidas por alunos em trabalhos de conclusão de curso e a discussão de propostas conjuntas de publicação.

No Distrito Federal, a Fundação Getúlio Vargas (FGV) em seu programa de Escola de Políticas Públicas e Governo desenvolveu um laboratório experimental de políticas públicas no âmbito do Mestrado em Políticas Públicas e Governo – Lab LEPP, que funciona como ponto focal para que o corpo docente e discente discuta e desenvolva experimentos, coordenado pelo Professor Doutor Benjamin Miranda Tabak. Na Universidade de Brasília, foi criado no ano de 2016 o GPEC (Grupo de Pesquisa em Finanças e Economia Comportamental), na Faculdade de Tecnologia com o objetivo de reunir pesquisadores na área em todo o Brasil e desenvolver pesquisas inovadoras baseadas principalmente em metodologias experimentais. Ainda em Brasília, em 2015 surgiu InBehavior Lab, consultoria pioneira no Brasil em aplicar Economia Comportamental para criar estratégias efetivas e inovadoras com base em dados e na ciência com o foco no ser humano, tendo como fundadora e CEO Flávia Ávila, idealizadora e organizadora do livro: Guia de Economia Comportamental e Experimental, que mencionamos no início das pesquisas sobre os grupos de economia comportamental.

A relação dos grupos de estudo no Brasil que atuam com pesquisas em economia comportamental foi incluída no trabalho para apresentar o período no qual os primeiros pesquisadores resolveram se unir para seguir em conjunto seus projetos e pesquisas, e ilustrar o desenvolvimento e a relevância que a temática vem apresentando ao longo dos anos no Brasil, porém, sem qualquer pretensão de mencionar todos os grupos existentes

atualmente no país. Diante do exposto, é possível conferir que há nomes em comum nos grupos de pesquisa, identificados conjuntamente na coleta de dados na Plataforma CNPq, o que nos leva a crer na existência de uma interação entre os pesquisadores da temática.

4. Considerações finais

Apesar da essência da economia comportamental estar presente em diferentes períodos da história, e suas origens serem multidisciplinares, é possível identificar que o surgimento se consolida no século XX e há uma divisão entre as fases do surgimento. A primeira fase, também conhecida como velha economia comportamental, surge nas décadas de 40 e 50 ao qual destacamos as pesquisas de Simon, a segunda fase da surge na década 1970, e ficou conhecida como o marco do surgimento, pela popularidade alcançada pelas obras de Kahneman e Tversky, seguindo com as pesquisas realizadas por Richard H. Thaler. que define a economia comportamental como subdisciplina da economia.

No Brasil, a perspectiva sobre o surgimento da Economia Comportamental ganha destaque no início do século XXI, conforme a pesquisa e coleta de dados nos currículos Lattes da Plataforma CNPq, que serviu como um filtro para consolidação de informações que permitiram o levantamento hipotético do período do surgimento da temática. A coleta de dados também serviu para ratificar o grupo de pesquisadores consagrados no tema e visualizar a integração entre eles, levantando uma teoria de que existe uma corrente de teóricos relacionados no Brasil.

Os conceitos e as pesquisas da economia comportamental estão conquistando cada vez mais espaço, inclusive no ambiente corporativo, sendo aplicados no desenvolvimento de produtos, no planejamento de estratégias de marketing, no planejamento e na tomada de decisão e até mesmo no mercado financeiro. Trata-se de uma disciplina nova que ainda tende a crescer e gerar cada vez mais interesse nos especialistas, com a tendência de se transformar em ciências comportamentais, devido ao campo de estudo multidisciplinar.