

Da Ancoragem No Consumo À Volatilidade Nos Mercados: Evidências, Tendências E O Impacto Da Produção Recente Sobre Economia Comportamental

Author

Resumo:

Este artigo analisa a literatura de economia comportamental de 2010-2022, explorando áreas emergentes do campo. Com base em 1.061 documentos da Scopus e Web of Science, utilizou-se um modelo de regressão binomial negativo inflado de zero (ZIBN) para analisar fatores que influenciam citações. A análise dos 20 artigos mais citados revelou que a idade do artigo, número de autores, classificação JEL e a língua impactam as citações. A bibliometria destacou tendências de publicação, autores influentes e quatro eixos temáticos dominantes. Também identificou temas atuais e características que influenciam decisões econômicas, sugerindo futuras investigações na área.

Palavras-chave: *Economia Comportamental, Análise Bibliométrica, Análise de Citações.*

Date of Submission: 24-10-2024

Date of Acceptance: 04-11-2024

I. Introdução

No decorrer das duas décadas anteriores (2000-2010) a ciência econômica experimentou uma mudança de paradigma para uma visão comportamental alternativa (Blanco; Engelmann; Normann, 2011), que rendeu dois Prêmios Nobel em Economia em um intervalo de cinco anos (Daniel Kahneman e Richard Thaler). Esta visão alternativa perpassa por uma série de contribuições que compreende desde Simon (1957), aspectos notadamente da psicologia com Tversky e Kahneman (1974), até avanços mais recentes na literatura empírica especializada (Heukelom, 2007; Sbicca, 2014).

Nos últimos anos, pesquisadores têm explorado por que decisões econômicas podem divergir da racionalidade tradicional, resultando em perdas econômicas e de bem-estar. Estudos evidenciam o impacto das informações passadas na tomada de decisão, mesmo quando os agentes não conhecem completamente as leis econômicas, e destacam conceitos como a aprendizagem adaptativa e a racionalidade limitada (Kahneman, 2003; Hommes, 2011; Dolan et al, 2012). Além disso, a aversão à desigualdade, que sugere que decisões podem ser influenciadas pela preocupação com a distribuição dos ganhos, e fatores emocionais, normas sociais e inconsistências intertemporais também são fundamentais na análise do comportamento econômico (Bolton, 1991; Fehr; Schmidt, 1999; Charness; Rabin, 2002; Da; Engelberg; Gao, 2014). A influência de características individuais, como sexo, idade e renda, e de fatores coletivos, como normas e instituições, reforça a necessidade de um modelo teórico abrangente que leve em conta a heterogeneidade das decisões econômicas (McFerran et al, 2010; Falk et al, 2018; Ali; Alam; Rizvi, 2020).

Nesse sentido, esse artigo mostra as tendências na literatura sobre economia comportamental nos últimos vinte anos, apontando para temas de pesquisa em evidência, perspectivas e lacunas na produção científica recente. A metodologia empregada combina uma abordagem mista, utilizando uma revisão bibliométrica para analisar os determinantes do número de citações, complementada por uma revisão da literatura. A análise bibliométrica, que inclui a identificação de tendências e mapeamento temático, fornece suporte essencial à revisão bibliográfica. A análise bibliométrica é uma das técnicas mais adequadas e sofisticadas métodos de revisão de literatura (Kumar et al, 2021) e, além de permitir a manipulação de um grande volume de dados (big data), possibilita a avaliação de temas de pesquisa mais relevantes, lacunas, tendências e impactos relacionados ao campo científico, pesquisadores e instituições (Aria; Cuccurullo, 2017; Verma; Gustafsson, 2020).

Este artigo está estruturado em quatro seções além desta breve introdução. Na segunda seção é realizada uma revisão da literatura sobre a economia comportamental. A terceira seção descreve os aspectos metodológicos. Na quarta seção são analisados e discutidos os resultados, por meio do levantamento dos principais temas de pesquisa relacionados à economia comportamental, bem como dos autores mais relevantes, instituições e mapeamento de redes de palavras chaves utilizadas. Ainda na quarta seção, são estimados e analisados modelos de regressão ZIBN para o número de citações segundo atributos dos artigos. De forma complementar a essa

análise, são discutidas as perguntas de pesquisa, os resultados e conclusões dos 20 artigos mais citados. Na quinta e última seção são feitas as considerações finais.

II. Desafiando A Ortodoxia: Uma Análise Crítica Da Economia Neoclássica À Luz Da Economia Comportamental

A economia comportamental surge como uma distinção da economia neoclássica na tentativa de superar os postulados irrealistas baseados em pouca ou quase nenhuma evidência empírica. Dentre uma série de problemas relacionados a esses postulados que distinguem a economia comportamental e a neoclássica, pode-se destacar o fato de que esta última assume um conjunto de leis axiomáticas sem submetê-los à investigação empírica. Muito provavelmente, isso implica também em uma ausência da análise de se os indivíduos que conduzem as suas ações para um caminho em uma direção contrária da racionalidade axiomática enfrentam perdas econômicas ou de bem-estar significativas (Berg; Gigerenzer, 2010).

Embora os economistas neoclássicos promovam a promessa de realismo empírico, suas análises frequentemente se baseiam em suposições da doutrina “as-if” de Friedman, como destacado por Berg e Gigerenzer (2010). Um exemplo é a proposta de ampliar a noção de utilidade para incluir custos e benefícios psíquicos, sugerindo que elementos como o humor podem influenciar preferências por liquidez e decisões entre consumo e poupança. Outro exemplo é a aversão ao risco, com a teoria da utilidade esperada de Bernoulli, que apresenta limitações devido à disponibilidade restrita de informações, sendo que as correções para essas falhas foram mais estatísticas do que teóricas (Kahneman, 2003).

A hipótese de aversão à desigualdade (Fehr; Schmidt, 1999) sugere que normas sociais e preferências influenciam as decisões, com a utilidade individual afetada pelo retorno dos outros. O modelo de Bolton (1991), Fehr e Schmidt (1999) e Bolton e Ockenfels (2000) demonstra empiricamente que decisões levam em conta os benefícios e custos de estar à frente dos outros e os próprios *payoffs*. No entanto, o modelo apresenta muitos parâmetros livres, ajustados arbitrariamente, e a economia comportamental precisa inovar para testar previsões sem ajustes paramétricos (Bolton; Ockenfels, 2000).

A economia comportamental ressalta a inconsistência temporal no modelo de desconto hiperbólico de Laibson (1997), que prioriza o presente em detrimento do futuro nas decisões de consumo, enquanto O’Donoghue e Robin (2006) destacam o impacto de preços e incentivos financeiros, criticados por Tversky e Kahneman por ignorarem fatores emocionais. Embora a economia comportamental amplie a teoria neoclássica ao incorporar parâmetros psicológicos à função utilidade, enfrenta dificuldades de verificação empírica, especialmente em processos psicológicos. Além disso, a noção de comensurabilidade universal, como discutida por Berg e Gigerenzer (2010), é problemática ao presumir que todas as preferências podem ser comparadas e ordenadas, o que é irrealista em muitos casos, desafiando previsões baseadas em parâmetros fixos (Hommes, 2011; Blanco; Engelman; Normann, 2011).

Assim, há uma divisão entre economistas neoclássicos que veem a economia comportamental como descritiva, documentando desvios dos comportamentos em relação aos axiomas, e aqueles que adotam uma visão normativa, defendendo a incorporação de conceitos comportamentais para prescrever políticas, sem modificar os fundamentos neoclássicos. No entanto, a busca por modelos mais realistas ainda se baseia em ajustes de parâmetros psicológicos, muitas vezes ignorando o comportamento individual em favor do coletivo. A investigação empírica tende a documentar desvios desse modelo normativo, com a análise econômica partindo de descrições indutivas do comportamento humano (Berg; Gigerenzer, 2010).

Heukelom (2007) observa que a economia comportamental altera e, ao mesmo tempo, mantém o modelo da escolha racional em suas bases. Esse questionamento sobre a manutenção do modelo racional é feito, sobretudo, analisando-se a produção dos precursores da economia comportamental, Kahneman e Tversky. Em primeiro lugar, o que se observa é a manutenção do uso da matemática para compreender o comportamento humano. Em contraste, nenhuma distinção foi feita entre determinar a solução racional em situações de incerteza e a questão do que uma pessoa racional realmente faria diante de tais situações. A solução matemática, por sua vez, em muitos dos casos se apresenta em desacordo com a ideia intuitiva da solução racional.

As ações são moldadas, ademais, pelo ambiente favorável à tomada de decisões (Haroon; Rizvi, 2020; Ali; Alam; Rizvi, 2020; Ashraf, 2020). Contudo, se as preferências fossem estáveis (como dadas), as variáveis ambientais não exerceriam qualquer papel. A racionalidade ecológica, nesse aspecto, evita leis universais, uma vez que as decisões são adaptadas ao ambiente. De forma complementar, há pouca ou quase nenhuma evidência de que os desvios dos axiomas neoclássicos sobre o comportamento racional resultam em custos e perdas econômicas. Assim, a psicologia contemporânea faz uso do termo heurística para justificar tais “desvios” dos axiomas neoclássicos, que podem representar um atalho para a resolução de um problema complexo. A racionalidade ecológica, nesse aspecto, sustenta que a função das heurísticas não se restringe a esse atalho, pois um maior esforço pode ser empreendido para alcançar uma maior precisão (*trade-off* precisão-esforço).

Como era de se esperar, Berg e Gigerenzer (2010) concluem que existe uma similaridade generalizada nos programas de pesquisa neoclássica e comportamental no que diz respeito ao modo como esses campos de

pesquisa encaram a ciência econômica sob a forma de uma ciência empírica. Nesse sentido, existem limitações comuns no que diz respeito à história e aos avanços alcançados nessas duas perspectivas, tanto em relação a precisão preditiva e quanto ao realismo descritivo dos modelos. Por conseguinte, a economia comportamental não traz uma mudança de paradigma no sentido de melhorar a parte preditiva e o poder explicativo dos modelos econômicos baseados na psicologia, tais como a racionalidade, utilidade, etc. É possível observar que essa mudança de paradigma não ocorreu, à medida que muitos dos pressupostos do mainstream permaneceram na agenda de pesquisa, o que pode ser observado através das formulações de hipóteses com base em modelos matemáticos, o individualismo metodológico, dentre outros aspectos.

Por outro lado, à medida que se observa de um lado a influência de aspectos ligados à percepção, cognição, intuição e aspectos emocionais de um modo geral e de outro na tomada de decisão dos agentes econômicos, especialmente em se tratando de modelos mais formais, é esperado que os avanços substanciais sejam barrados por um certo grau de dificuldade (Kahneman, 2003). Essas dificuldades podem ser resultado da heterogeneidade multidimensional constituída de uma multiplicidade de aspectos motivacionais e incentivos puramente econômicos ou contextuais (Blanco; Engelmann; Normann, 2011), muitas vezes tratados de forma isolada nos estudos de caso e que seus mais variados resultados só podem ser discutidos conjuntamente em estudos de revisão como este.

III. Materiais E Métodos

Este artigo foi realizado em quatro etapas: 1) definição da questão de pesquisa, 2) Levantamento de dados, 3) Análise bibliométrica (desempenho e mapeamento) e 4) Revisão de literatura. Na primeira etapa, foi definida a seguinte pergunta de pesquisa: quais as tendências na literatura sobre economia comportamental nos últimos vinte anos? Essa pergunta foi importante para a escolha dos termos que seriam utilizados na etapa seguinte, o levantamento de dados, a saber: *behavioral economics, behavioral finance, rationality, heuristic, anchoring, limits to rationality, Simon, Thaler, Kahneman, Tversky e prospect theory*. A preferência por palavras e termos na língua inglesa se deu pelo fato da produção científica de maior alcance ser concentrada nesta língua. Contudo, permitiu-se que fossem obtidos resultados tanto na língua inglesa, quanto em português e espanhol.

As buscas foram realizadas nas bases de dados da Scopus¹ e da WoS² entre os dias 17 e 28 de dezembro de 2022, limitando os resultados ao período de 2010 a 2022. Nessa etapa, o intuito era tornar o mais próximo possível o mecanismo de busca nas duas bases de dados, bem como a sequência de caracteres (strings). Na Scopus, a busca teve como resultado um conjunto de 566 documentos, enquanto que na WoS resultou em 5.263 documentos. Na WoS, contudo, foi gerado um arquivo com os 500 trabalhos mais citados para que pudesse ter uma amostra mais representativa da plataforma. Assim, obteve-se um total de 1.066 documentos juntando as duas bases de dados que, com a exclusão de 5 artigos duplicados, resultaram em um total de 1.061 documentos.

¹ Scopus: (ABS (behavioral AND economics) OR TITLE-ABS-KEY (behavioral AND finance) OR ALL (rationality) OR ABS (heuristic) OR ABS (anchoring) OR ALL (limits AND to AND rationality) OR REF (simon) AND REF (thaler) AND REF (kahneman) AND REF (tversky) AND ALL (prospect AND theory)) AND (LIMIT-TO (PUBYEAR , 2023) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2022) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2021) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2020) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2019) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2018) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2017) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2016) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2015) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2014)) AND (LIMIT-TO (SUBJAREA , "ECON") OR LIMIT-TO (SUBJAREA , "BUSI") OR LIMIT-TO (SUBJAREA , "SOCI") OR LIMIT-TO (SUBJAREA , "PSYC") OR LIMIT-TO (SUBJAREA , "DECI")) AND (LIMIT-TO (EXACTKEYWORD , "Decision Making") OR LIMIT-TO (EXACTKEYWORD , "Behavioral Economics") OR LIMIT-TO (EXACTKEYWORD , "Prospect Theory") OR LIMIT-TO (EXACTKEYWORD , "Economics") OR LIMIT-TO (EXACTKEYWORD , "Behavioral Finance") OR LIMIT-TO (EXACTKEYWORD , "Loss Aversion") OR LIMIT-TO (EXACTKEYWORD , "Behavioral Research")) AND (LIMIT-TO (DOCTYPE , "ar")) .

² WoS: behavioral economics (Todos os campos) or behavioral finance (Todos os campos) or rationality (Todos os campos) or heuristic (Todos os campos) or anchoring (Todos os campos) and Economics or Sociology or Political Science or Public Administration or Psychology Experimental or Psychology Social or Psychology or Psychology Applied or Behavioral Sciences or Social Sciences Interdisciplinary or Psychology Multidisciplinary or Neurosciences or Psychology Developmental or Business Finance or Business or Social Issues or Development Studies (Categorias da Web of Science) and Economics or Business or Business Finance or Management or Sociology or Behavioral Sciences or Psychology Experimental or Social Sciences Interdisciplinary or Psychology Multidisciplinary or Neurosciences (Categorias da Web of Science) and Artigo (Tipos de documento) and 6.10 Economics or 6.122 Economic Theory or 6.73 Social Psychology (Citation Topics Meso) and Artigo (Tipos de documento) and Artigo or Acesso antecipado or Artigo de conferência or Capítulos de livros or Retratção de publicação (Tipos de documento) and Economics or Business Finance or Business (Categorias da Web of Science) and English or Spanish or Portuguese (Idiomas) and 2018 or 2017 or 2023 or 2022 or 2021 or 2020 or 2019 (Anos da publicação) and Artigo (Tipos de documento) and Economics or Business Finance or Business or Psychology Applied (Categorias da Web of Science).

Posteriormente, na terceira etapa, foi utilizado o pacote bibliometrix no R para a análise bibliométrica e revisão bibliográfica. A análise bibliométrica pode ser dividida em performance e mapeamento. Essa técnica foi realizada por meio do pacote bibliometrix no R, desenvolvido por Aria e Cuccurullo (2017).

A performance refere-se a um levantamento que é capaz de identificar os autores mais relevantes, volume de artigos publicados, citações, instituições e áreas de pesquisa em evidência (Aria; Cuccurullo, 2017). À exemplo de outros estudos de análises bibliométricas (Valtakoski, 2020; Baker; Kumar; Pandey, 2020; Kumar et al, 2022a; Kumar et al, 2022b), esta etapa incluiu um modelo de regressão para analisar os determinantes do número de citações dos artigos. Para esse procedimento, utilizou-se do modelo ZIBN, uma vez que o número de citações (variável dependente) é uma variável de contagem superdispersa com a inclusão de zeros (Baker; Kumar; Pandey, 2020; Kumar et al, 2022b). O modelo ZIBN é adequado neste caso uma vez que a variável resposta n° de citações apresenta uma dispersão e os muitos zeros, variando entre 0 e 1.085 (Valtakoski, 2020).

O mapeamento, por sua vez, possibilita a elaboração de mapas conceituais envolvendo a relação entre as palavras-chaves, entre autores, instituições e países, além de representar através de imagens os clusters referentes a redes de colaboração científica (Aria; Cuccurullo, 2017).

Na quarta e última etapa, utilizando como subsídio à etapa anterior em que foi possível identificar os 20 artigos mais citados, foi conduzida uma análise bibliográfica mais detalhada. Esse procedimento permitiu que fossem discutidos os resultados, perguntas de pesquisa e conclusões de maior impacto na literatura sobre a economia comportamental. Nesta etapa, foram utilizados somente os estudos com resultados relevantes e consistência empírica, eliminando-se também os artigos de revisão e aqueles com pouca aderência à temática da economia comportamental. Para tanto, foi realizada uma análise minuciosa dos resumos utilizando os artigos mais citados, por meio do pacote bibliometrix.

IV. Resultados E Discussões

Análise de desempenho

A análise de desempenho, de natureza descritiva, avalia as contribuições à pesquisa em economia comportamental, com base em um banco de dados de 1.061 documentos, incluindo artigos, capítulos de livros e trabalhos de encontros científicos (Aria; Cuccurullo, 2017; Kumar et al., 2021). Embora grande parte dessa produção esteja associada a uma rede de colaboração, especialmente entre os EUA e outras partes do mundo, a partir da Tabela 1 também é possível observar que há uma predominância de artigos assinados por autores de instituições dos EUA. Dentre essas instituições estão a Universidade de Harvard, Chicago, Berkeley e Yale. As universidades de Harvard (20,4%), Chicago (18,8%) e de Berkeley (10,8%), por exemplo, concentram juntas cerca de 50% dos autores dos trabalhos mais citados sobre economia comportamental.

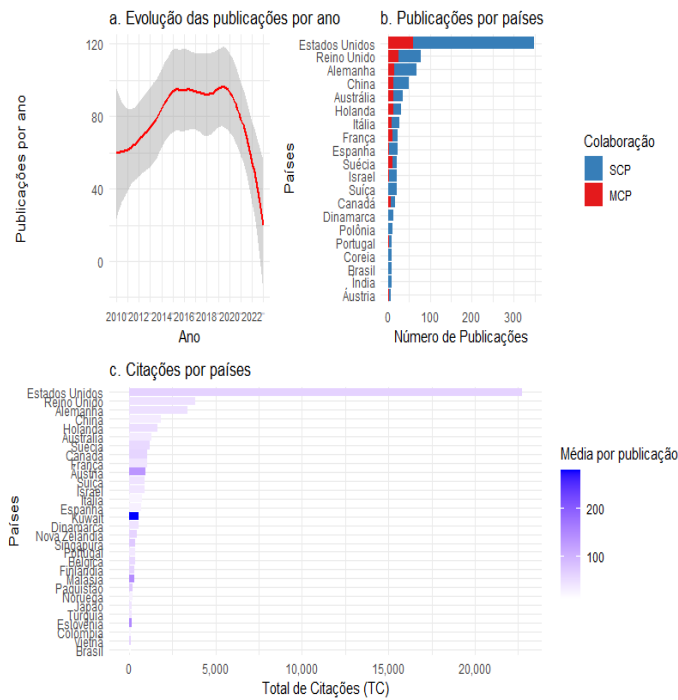
Tabela 1 - Publicações sobre economia comportamental por afiliação dos autores, 2010-2023.

| Instituição | Artigos | | |
|------------------------|---------|-------|---------------|
| | Abs. | % | Acumulado (%) |
| Harvard Univ | 49 | 20,4 | 20,4 |
| Univ Chicago | 45 | 18,8 | 39,2 |
| Univ Calif Berkeley | 26 | 10,8 | 50,0 |
| Yale Univ | 22 | 9,2 | 59,2 |
| London Sch Econ | 17 | 7,1 | 66,3 |
| Princeton Univ | 17 | 7,1 | 73,3 |
| Univ Calif San Diego | 17 | 7,1 | 80,4 |
| Univ Penn | 17 | 7,1 | 87,5 |
| Cornell Univ | 15 | 6,3 | 93,8 |
| Univ Calif Los Angeles | 15 | 6,3 | 100,0 |
| Total | 240 | 100,0 | - |

Fonte: Bases de dados da Scopus e Web of Science.

Esse mesmo padrão de relevância dos Estados Unidos nas publicações sobre economia comportamental em se tratando das afiliações dos autores e das fontes onde os artigos são publicados, mostrando uma expressiva participação de instituições e revistas estadunidenses, também se reproduz no número de publicações e citações ao longo do período. A Figura 1 revela que o campo cresceu significativamente a partir de 2014, impulsionado pelo reconhecimento dos pioneiros com o Prêmio Nobel em 2002 e 2017 (Garcia-Marques; Ferreira, 2014; Klagenberg, 2019). A colaboração científica envolve mais de 2.700 pesquisadores de diversos países, com destaque para EUA, Reino Unido, Alemanha e China. Autores dos EUA se sobressaem em número de citações, embora os da Espanha, Áustria e Malásia possuam o maior número médio de citações por artigo.

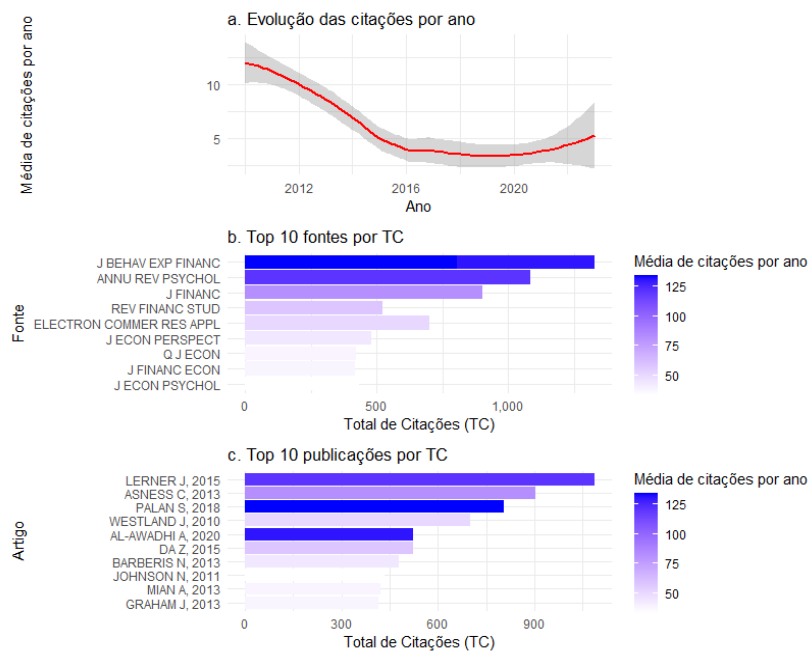
Figura 1 - Publicações sobre Economia Comportamental por n° de documentos, 2000-2022.



Fonte: Bases de dados da Scopus e Web of Science.

Conforme observa-se na Figura 2, o número de citações (a) tem caído desde 2010, contudo também apresentou um crescimento nos últimos anos. Esse crescimento nas citações de artigos sobre economia comportamental, evidentemente, está relacionado à premiação de um de seus primeiros discípulos, Richard Thaler, em 2017 (Klagenberg, 2019). Em se tratando das fontes, na Figura 2 também se observa uma participação relevante de revistas que pertencem a editoras dos EUA (b). As revistas *J Behav Exp Financ*, *Annu Rev Psychol*, *J Financ* e *Rev Financ Stud* são publicadas por editoras nos Estados Unidos (Elsevier, Annual Reviews, Wiley-Blackwell e Oxford University Press). Muitas revistas científicas são publicadas por editoras internacionais e não estão diretamente associadas a nenhum país específico.

Figura 2. Publicações sobre Economia Comportamental por n° de citações, 2000-2022.



Fonte: Bases de dados da Scopus e Web of Science.

Em vez disso, essas revistas publicam artigos de pesquisadores de diferentes países ao redor do mundo e são amplamente reconhecidas em suas respectivas áreas de pesquisa. A *J Behav Exp Financ*, por exemplo, publica pesquisas em finanças comportamentais, enquanto *Annu Rev Psychol* publica revisões anuais de pesquisas em psicologia. A *J Financ* e a *Rev Financ Stud* publicam pesquisas em finanças em geral.

No que diz respeito aos autores mais citados (c), Lerner (2015) ocupa a primeira posição, seguido de Asness (2013) e Palan (2018). Esses artigos também estão entre aqueles com maiores médias de citações anuais. Outro autor que merece ser mencionado é Al-Awadhi (2020), que apesar de ser relativamente recente em relação aos demais, apresenta uma das maiores médias de citações por ano.

Fatores associados ao número de citações

O impacto de um artigo pode ser medido pela quantidade de vezes que ele é citado, ou seja, o número de citações (Donthu et al, 2021). Essa análise é relevante uma vez que é possível explorar os fatores que podem influenciar no impacto dos artigos na área de Economia Comportamental. À exemplo de estudos recentes (Kumar et al, 2022a; Kumar et al, 2022b), este trabalho estima os coeficientes (β), taxa de incidência (IRR, do inglês *incidence-rate ratios*) e intervalos de confiança (IC 95%) do modelo ZIBN. Este modelo apresenta estimativas referentes a um modelo de contagem sem zero inflado e outro inflado de zero (ZIM).

Além das variáveis apontadas na literatura como importantes para explicar o número de citações dos documentos (idade do artigo, nº de autores, de palavras no resumo e no título e país do autor principal) (Kumar et al, 2022b), os resultados apresentados na Tabela 2 mostram a relevância de outras variáveis, como a língua e a classificação JEL.

Tabela 2 - Estimativas do modelo de regressão ZIBN para o nº de citações segundo as variáveis selecionadas.

| Variável Dependente: Nº de citações | | | | | | |
|---|----------------------|-------|-----------------|----------------------|-------|-----------------|
| zero-inflated count data | | | | | | |
| Variável | count model | | | ZIM | | |
| | β | IRR | IC 95% | B | IRR | IC 95% |
| Idade do artigo | 1,297*** (0,059) | 3,658 | (1,18 a 1,41) | -3,628*** (0,609) | 0,027 | (-4,82 a -2,44) |
| nº de autores | 0,085*** (0,029) | 1,089 | (0,03 a 0,14) | -0,056 (0,203) | 0,946 | (-0,45 a 0,34) |
| nº de palavras no título | -0,019*** (0,007) | 0,981 | (-0,03 a -0,01) | -0,061 (0,062) | 0,941 | (-0,18 a 0,06) |
| nº de palavras no resumo | -0,003*** (0,001) | 0,997 | (0,0 a 0,0) | -0,002 (0,005) | 0,998 | (-0,01 a 0,01) |
| Classificação JEL | | | | | | |
| Sem (ref.) | | | | | | |
| Com | 0,132** (0,066) | 1,141 | (0 a 0,26) | 0,045 (0,646) | 1,046 | (-1,22 a 1,31) |
| Eixo temático | | | | | | |
| (a) informações, incentivos e incertezas (ref.) | | | | | | |
| (b) modelos de tomada de decisão | | | | | | |
| | | | | -1,411 (1,385) | 0,244 | (-4,13 a 1,3) |
| (c) mercado, retorno e investimento | | | | | | |
| | | | | -0,052 (1,285) | 0,949 | (-2,57 a 2,47) |
| (d) aspectos individuais das escolhas | | | | | | |
| | | | | -1,386 (1,607) | 0,250 | (-4,54 a 1,76) |

Continua...

| Variável Dependente: Nº de citações | | | | | | |
|-------------------------------------|-------------|-----|--------|-----|-----|--------|
| zero-inflated count data | | | | | | |
| | count model | | | ZIM | | |
| | β | IRR | IC 95% | B | IRR | IC 95% |

| Variável | β | IRR | IC 95% | B | IRR | IC 95% |
|---------------------------------------|-------------------------------|--------------|-----------------|-----------------------------|--------------|----------------|
| <i>País do 1º autor</i> | | | | | | |
| Outro (ref.) | | | | | | |
| EUA | -0,186** (0,083) | 0,830 | (-0,35 a -0,02) | -0,134 (0,681) | 0,875 | (-1,47 a 1,2) |
| Europa | -0,224*** (0,078) | 0,799 | (-0,38 a -0,07) | 0,136 (0,590) | 1,146 | (-1,02 a 1,29) |
| <i>Língua</i> | | | | | | |
| Outra (ref.) | | | | | | |
| Inglês | 1,971*** (0,269) | 7,178 | (1,44 a 2,5) | 0,037 (2,943) | 1,038 | (-5,73 a 5,8) |
| <i>Controle</i> (<i>q_idade</i>) | 0,0005*** (0,00001) | 1,000 | (0,0 a 0,0) | -0,001*** (0,000) | 0,999 | (-0,001 a 0) |
| Constante | -0,269 (0,325) | | | 2,513 (3,527) | | |
| Observações | | 1.038 | | | 1.038 | |
| Log Likelihood | | | -4.540,82 | | | -4.517,82 |
| theta | | 1,038 | | | 1,127 | |

Fonte: Bases de dados da Scopus e Web of Science. Nota: *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01.

As estimativas relacionadas à idade e número de autores estão de acordo com a literatura. Desse modo, tanto a idade quanto o número de autores do artigo estão associados a maiores citações (Stremersch; Verniers; Verhoef, 2007; Donthu et al, 2021). Em relação ao número de autores, a literatura justifica que esses resultados podem indicar que conteúdos mais diversificados e contemporâneos estão mais presentes em bibliografias com coautorias e, portanto, são mais propensos a serem citados pela capacidade que esses conteúdos têm de atrair o maior número de leitores (Kumar et al, 2022b).

Os fatores relacionados à apresentação do artigo também apresentaram coeficientes estatisticamente significativos. Para o comprimento do título (nº de palavras), o sinal negativo do coeficiente indica uma relação inversa do número de palavras com as citações, o que significa dizer que os artigos com títulos menos extensos têm em média um maior impacto. Para o comprimento do resumo observa-se a mesma tendência do número de palavras no título. Sendo assim, quanto mais palavras no resumo o artigo tiver, menor é esperado o seu número de citações.

A variável do eixo temático do artigo não mostrou significância, indicando que as diferenças nas citações entre subtemas não são estatisticamente significativas. Em relação à afiliação, a afiliação do primeiro autor nos EUA ou na Europa é um preditor significativo das citações, mas com coeficientes negativos, indicando menores taxas de citação comparadas a outras regiões.

Os resultados das regressões indicam, por outro lado, que artigos publicados em inglês tendem a receber mais citações em comparação com aqueles em outras línguas. Além disso, a classificação JEL é outro elemento importante da apresentação dos documentos, pois, ao mesmo tempo em que consiste em um sistema criado pela *American Economic Association* (AEA) para classificar artigos, livros, dissertações e working papers, possibilita que pesquisas por temas específicos sejam conduzidas de forma mais prática utilizando os códigos JEL. Desse modo, o coeficiente estimado na regressão ZIBN para esta variável mostra que os artigos com JEL apresentam uma vantagem em relação aos demais, sendo mais propensos de serem citados.

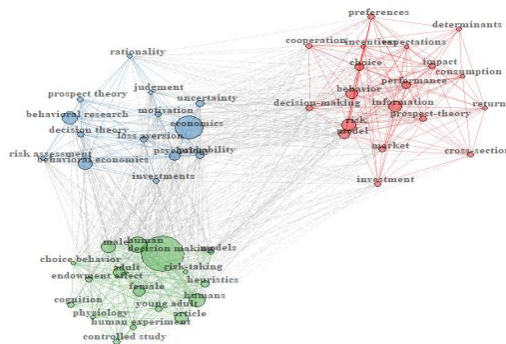
Mapeamento científico

O mapeamento científico examina as relações entre citações, autores, palavras-chave, países e instituições (Aria; Cuccurullo, 2017; Kumar et al., 2021). Com o objetivo de identificar tendências e perspectivas na economia comportamental, analisamos as inter-relações entre as palavras-chave dos documentos. Usando a técnica de acoplamento bibliográfico, mapeamos cientificamente, baseando-nos no pressuposto de que publicações com referências comuns são semelhantes em conteúdo, formando clusters temáticos (Kessler, 1963; Gureyev; Mazov, 2022). O acoplamento bibliográfico revela uma ampla gama de temas e seus desenvolvimentos recentes (Kumar et al, 2021).

Os estudos também podem ser classificados em uma rede conforme as co-ocorrências, com um maior volume de publicações utilizando as palavras-chaves *decision making, economic, risk, information, behavioral*

economics, behavioral research, model, male, humans, behavior e choice, conforme mostra a Figura 3. Assim, os estudos são conectados uma vez que compõem a lista de referências de outra publicação (Kumar et al, 2021).

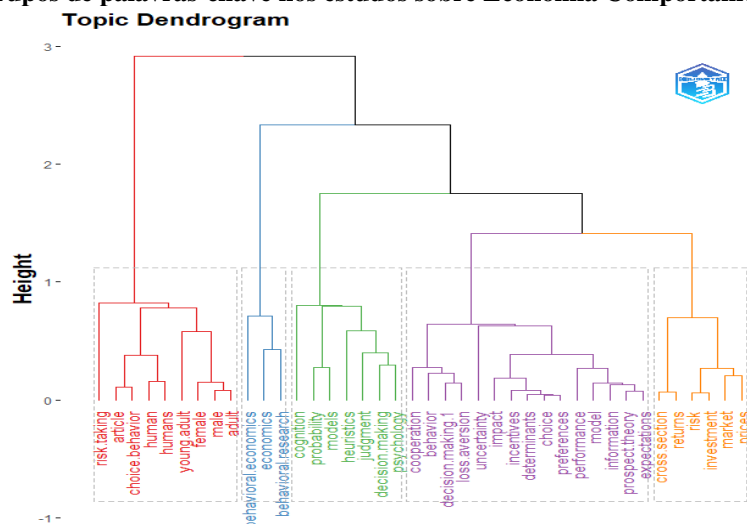
Figura 3 - Publicações da Economia Comportamental por co-ocorrência de palavras-chave, 2000-2022.



Fonte: Bases de dados da Scopus e Web of Science.

As cores da Figura 4 correspondem aos temas de pesquisa em evidência apresentados na forma de um dendrograma, com destaque para: a) informações, incentivos e incertezas (lilás); b) modelos de tomada de decisão (verde); c) mercado, retorno e investimento (laranja); e d) questões comportamentais e econômicas de um modo mais abrangente (azul). Também é possível observar um conjunto de publicações sobre aspectos individuais das escolhas (vermelha). Além disso, foi possível identificar temas atuais relacionados à pesquisa comportamental, bem como o papel de um conjunto de características individuais, normas, valores e emoções na tomada de decisões econômicas, riscos e preferências.

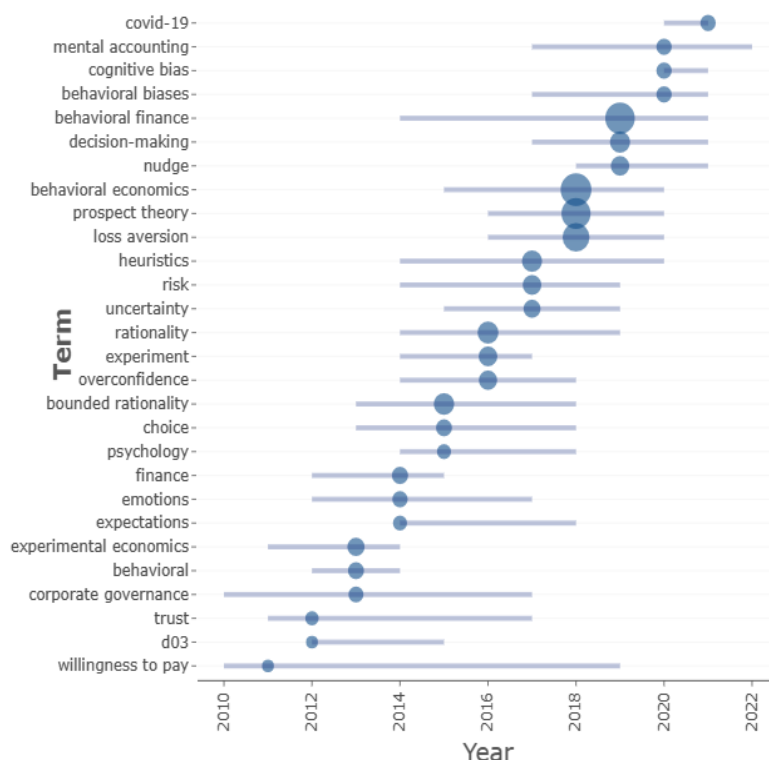
Figura 4 - Grupos de palavras-chave nos estudos sobre Economia Comportamental, 2000-2022.



Fonte: Bases de dados da Scopus e Web of Science.

A vantagem dessa técnica é encontrar as publicações mais influentes e, ao mesmo tempo, as que possuem alguma relação de reciprocidade, podendo subsidiar outro tipo de análise, como por exemplo para explicar o padrão de citações e produção científica nesses grupos temáticos. Uma limitação é que as publicações recentes, evidentemente, podem ficar de fora dos grupos temáticos por terem um número esperado de citações menores que as publicações mais antigas (Kumar et al, 2021; Gureyev; Mazov, 2022). Uma forma superar essa limitação e identificar as tendências recentes é realizada por meio da Figura 5, mostrando que os estudos mais atuais têm concentrado um esforço em entender a economia comportamental segundo alguns aspectos da pandemia da COVID-19, vieses cognitivos e comportamentais (*cognitive bias e behavioral bias*).

Figura 5 - Tendência anuais dos estudos da Economia Comportamental por uso das palavras-chaves, 2000-2022.



Fonte: Bases de dados da Scopus e Web of Science.

Análise bibliográfica

Os resultados da análise bibliográfica permitiram a identificação de um conjunto diverso de evidências sobre a economia comportamental e suas mais ramificações divididas em diferentes eixos temáticos. Na Tabela 3, a seguir, são apresentadas as perguntas de pesquisa, os principais resultados e as conclusões dos 20 estudos mais citados sobre a economia comportamental. As evidências empíricas compilam resultados desde o consumo de alimentos associado a baixa autoestima e ancorado nas quantidades consumidas e nos corpos dos outros consumidores (McFerran et al, 2010), características dos CEO (*Chief Executive Officer*) e localização das firmas (Graham; Harvey; Puri, 2013; Mian; Rao; Sufi, 2013), até influências das emoções (Da; Engelberg; Gao, 2014), informações e medidas de restrições sociais relacionadas à pandemia da COVID-19 (Haroon; Rizvi, 2020; Ali; Alam; Rizvi, 2020; Al-Awadhi et al, 2020).

Tabela 3 - Principais resultados encontrados na literatura sobre economia comportamental, 2010-2022.

| Estudo | Pergunta | Resultados | Conclusões |
|-------------------------------------|---|---|---|
| Asness, Moskowitz e Pedersen (2013) | Quais são os impulsores econômicos dos prêmios de valor e momentum? | Os retornos de uma série de ativos estão associados ao movimento conjunto dos efeitos valor (<i>value effect</i>) e momentum (<i>momentum effect</i>) | É possível precificar uma variedade de ativos por meio de um modelo único que descreva retornos em classes de ativos |
| Al-Awadhi et al (2020) | As doenças infecciosas contagiosas afetam os resultados do mercado de ações? | Os retornos do mercado de ações estão negativamente relacionadas ao número de casos de infecção e de óbitos por COVID-19 | O efeito foi maior nas ações negociáveis no mercado internacional do que nas ações com acesso limitado para investidores estrangeiros |
| Da, Engelberg e Gao (2014) | O sentimento relacionado à situação do mercado (recessão, desemprego e falência) podem explicar a volatilidade? | os MEDOS preveem reversões de retorno: embora os aumentos nos MEDOS correspondam a baixos retornos no nível do mercado hoje, eles preveem altos retornos (reversão) nos próximos dias | As emoções podem influenciar as atitudes para prever as oscilações no mercado de ações sem alterar os resultados, como retorno e volume |
| Johnson e Mislin (2011) | Qual o efeito de protocolos experimentais no nível de confiança em jogos? | Os sujeitos enviam menos no jogo da confiança se forem pagos aleatoriamente e se a contraparte for um cúmplice simulado | Variações relativamente pequenas no protocolo podem produzir mudanças substanciais no comportamento de confiança medido |

| | | | |
|------------------------------|---|--|---|
| Mian, Rao e Sufi (2013) | As famílias com diferentes níveis de riqueza têm diferentes propensões marginais a consumir? | CEP que sofrem maiores perdas de riqueza, particularmente aqueles com famílias mais pobres e alavancadas | A dívida e a distribuição geográfica dos choques de riqueza ajudam a explicar a queda e desigualdade no consumo de 2006 a 2009. |
| Graham, Harvey e Puri (2013) | Até que ponto as características de personalidade variam entre gerentes americanos e empresas não americanas? | Os CEO são mais otimistas e tolerantes ao risco do que a população geral | Essas características estão relacionadas aos salários dos CEO |

Continua...

| | | | |
|--------------------------|--|--|---|
| Falk et al (2018) | As medidas de preferência variam com características individuais? | As preferências econômicas dos indivíduos variam de acordo com a idade, sexo e capacidade cognitiva | As variações nas preferências também podem ser explicadas por resultados e comportamentos econômicos |
| Dolan et al (2012) | Qual a capacidade que informações, incentivos e o ambiente têm de influenciar o comportamento humano? | Um conjunto de nove fatores (informações, incentivos, normas, padrões, saliência, <i>priming</i> , afeto, compromissos e o ego) influenciam o comportamento de maneira automática em vez de deliberada | Os ambientes nos quais as pessoas agem podem ter efeitos importantes sobre o comportamento |
| Ali, Alam e Rizvi (2020) | Qual a reação dos mercados financeiros globalmente em termos de declínio e volatilidade quando o epicentro do Coronavírus mudou da China para a Europa e depois para os EUA? | Os retornos dos títulos financeiros estão negativa e significativamente relacionados às mortes por COVID-19 | A situação de pânico contribuiu para níveis inesperados de incerteza e alta volatilidade nos mercados financeiros |
| Lumpkin et al (2011) | Qual a lógica dominante para decisões e ações associadas a empresas familiares? | Três mecanismos (representação, autocontrole e antecipação) afetam as decisões com recompensas e resultados que ocorrem ao longo do tempo | Propriedades heurísticas caracterizam a lógica dominante nas decisões em empresas familiares |
| Rennekamp (2012) | Divulgações mais legíveis podem mudar o comportamento de investidores? | Os investidores que recebem divulgações mais legíveis revisam seus julgamentos de avaliação | Os agentes são menos extremos quando são informados sobre variações na legibilidade da avaliação |
| Kaplanski e Levy (2010) | Qual o efeito dos desastres da aviação nos preços das ações? | Um evento negativo tem um efeito significativo com uma perda média de mercado de mais de US\$ 60 bilhões por desastre de aviação | O sentimento negativo impulsionado pelo mau humor e pela ansiedade afeta as decisões de investimento |

Continua...

| | | | |
|------------------------------------|--|--|---|
| McFerran et al (2010) | Como o tipo de corpo dos consumidores afeta o consumo de alimentos de outros consumidores? | Os consumidores se ancoram nas quantidades de alimentos que os outros ao seu redor selecionam | Os consumidores com baixa auto-estima são mais tendenciosos a adotar a ancoragem |
| Huang, Teoh e Zhang (2014) | As empresas gerenciam o tom das palavras nos <i>press releases</i> de resultados? | Ganhos e fluxos de caixa futuros negativos estão positivamente associados a eventos de gerenciamento de percepção ascendentes | Empresas com restrições de balanço e empresas mais antigas são mais propensas a empregar gerenciamento de tom em vez de gerenciamento de acréscimos |
| Hallsworth et al (2017) | Qual o efeito de mensagens de normas sociais sobre o cumprimento de impostos? | A inclusão de mensagens de normas sociais em cartas de lembrete aumenta o pagamento de impostos atrasados | Preocupações morais podem influenciar o comportamento em outras áreas políticas |
| Ashraf (2020) | Qual o impacto das ações relacionadas à COVID-19 no mercado de ações? | Anúncios de medidas de distanciamento social têm um efeito negativo direto nos retornos do mercado de ações | Os anúncios do governo sobre programas e políticas resultam em retornos positivos do mercado |
| Blanco, Engelmann e Normann (2011) | O que motiva o comportamento de aversão à desigualdade? | A multiplicidade de motivos para a aversão à desigualdade e de características dos indivíduos dão origem a uma heterogeneidade | A aversão à desigualdade tem poder preditivo no nível agregado, mas não funciona tão bem no nível individual |
| Alm (2012) | Como os padrões de comportamento podem ajudar a explicar a evasão fiscal? | A superestimação das taxas de auditoria levam a evasão fiscal | A evasão fiscal pode ser explicada pela economia comportamental |

| | | | |
|-----------------------|--|--|---|
| Haroon e Rizvi (2020) | Há relação entre o sentimento gerado pelas notícias e a volatilidade dos mercados? | O pânico gerado pelas notícias está associado ao aumento da volatilidade nos mercados de ações | A incerteza nos mercados financeiros leva a uma maior volatilidade nos preços |
| Hommes (2011) | Como os indivíduos formam expectativas? | Diferentes tipos de comportamentos agregados foram observados em diferentes configurações de mercado | As expectativas são heterogêneas |

Fonte: Bases de dados da Scopus e Web of Science.

O trabalho de Asness, Moskowitz e Pedersen (2013), por sua vez, encontram um padrão de retorno para uma série de ativos. Os autores mostram que os retornos de uma série de ativos estão associados ao movimento conjunto dos efeitos valor e *momentum* que descrevem, respectivamente, a relação entre o retorno de um ativo e a razão de seu valor de longo prazo em relação ao seu valor de mercado atual (*value effect*) e a relação entre o valor de um ativo retorno e seu histórico de desempenho relativo recente (*momentum effect*). Desse modo, o estudo conclui que é possível precificar uma variedade de ativos por meio de um modelo único que descreva retornos em classes de ativos em vez de modelos especializados para cada mercado (Asness; Moskowitz; Pedersen, 2013).

Os estudos também têm reforçado a importância das características individuais, das firmas e de seus diretores. Graham, Harvey e Puri (2013) mostram que os CEO são significativamente mais otimistas e tolerantes ao risco do que a população leiga, o que pode ser explicado por características como otimismo e aversão ao risco gerencial relacionadas ao comportamento do CEO e que estão relacionadas às políticas financeiras corporativas. De forma complementar, Falk et al (2018) sinalizam que as preferências econômicas dos indivíduos variam de acordo com a idade, sexo e capacidade cognitiva. Essas preferências também podem variar com os resultados agregados, desde o nível de renda per capita até o tipo de atividade empresarial à qual estão engajados e a frequência com que estão expostos aos conflitos armados (Falk et al, 2018). Mian, Rao e Sufi (2013), nessa mesma perspectiva, descobriram que os CEP que sofrem maiores perdas de riqueza, particularmente aqueles com famílias mais pobres e alavancadas, experimentam uma redução maior nos limites de crédito, probabilidade de refinanciamento e pontuações de crédito. Por fim, Lumpkin et al (2011), somam-se a esse grupo de estudos ao observarem que propriedades heurísticas caracterizam a lógica dominante nas decisões em empresas familiares, que são desenvolvidas através da experiência e corrigidas com o passar do tempo.

O papel da informação também se mostrou um elemento crucial no campo de estudos da economia comportamental. Em Rennekamp (2012) há evidência de que os investidores que recebem divulgações mais legíveis revisam seus julgamentos de avaliação. Desse modo, os agentes são menos extremos quando são informados sobre variações na legibilidade da avaliação (Rennekamp, 2012). Huang, Teoh e Zhang (2014), trazem resultados de ganhos e fluxos de caixa futuros negativos positivamente associados a eventos de gerenciamento de percepção ascendentes, em vez de gerenciamento de informações relacionadas à percepção negativa, concessões de opções de ações (Huang; Teoh; Zhang, 2014). Hallsworth et al (2017) também destacaram que o fato de incluir mensagens de normas sociais em cartas de lembrete aumenta as taxas de pagamento de impostos atrasados. Para Alm (2012), por sua vez, a falta de informação precisa também importa, uma vez que o fato dos indivíduos superestimarem as taxas de auditoria levam eles a cometer a evasão fiscal.

Outro conjunto de trabalhos estudaram a relação da COVID-19 com as oscilações nos mercados e preços dos títulos. Ali, Alam e Rizvi (2020), desse modo, encontraram retornos para a maioria dos títulos financeiros negativamente relacionados às mortes por COVID-19. Outro estudo mostrou que os anúncios de medidas de distanciamento social têm um efeito negativo direto nos retornos do mercado de ações (Ashraf, 2020). Al-Awadhi et al (2020), por sua vez, observaram que os retornos do mercado de ações estavam negativamente relacionados ao número de casos de infecção e de óbitos por COVID-19, especialmente falando das ações de grande capitalização de mercado. Os autores também mostraram que esses efeitos negativos foram significativamente maiores nas ações negociáveis no mercado internacional (em dólar) do que nas ações com acesso limitado para investidores estrangeiros (Al-Awadhi et al, 2020).

Contudo, os autores que investigaram a relação entre os óbitos ou os casos aumentados da pandemia de COVID-19 não se debruçaram a entender ou sequer forneceram argumentos sobre quais mecanismos afetaram os preços dos títulos e volatilidade dos mercados, com exceção de Haroon e Rizvi (2020) e Ali, Alam e Rizvi (2020), que apenas argumentam que uma situação de pânico contribuiu para níveis inesperados de incerteza e alta volatilidade nos mercados financeiros, gerando uma rápida deterioração nos mercados. Pelo menos dois possíveis caminhos nesse sentido são sugeridos por evidências antecedentes também abrangidas nesse estudo de revisão (Kaplanski; Levy, 2010; Johnson; Mislin, 2011; Da; Engelberg; Gao, 2014).

O primeiro deles está relacionado à falta de confiança nos mercados e instituições, uma vez que Johnson e Mislin (2011) mostraram que os sujeitos enviam menos no jogo da confiança se forem pagos aleatoriamente e se a contraparte for um cúmplice simulado. O segundo caminho está relacionado tanto a perdas e preocupações estritamente econômicas como o desemprego e a falência (Da; Engelberg; Gao, 2014), quanto a questões mais

relacionadas às emoções, como a saúde mental (Kaplanski; Levy, 2010). Da, Engelberg e Gao (2014), nesse sentido, observaram que os MEDOS preveem reversões de retorno. Contudo, os aumentos nos MEDOS correspondem a baixos retornos no nível do mercado hoje e há evidências de altos retornos (reversão) nos dias seguintes. Kaplanski e Levy (2010), complementam esses achados, mostrando que o sentimento negativo impulsionado pelo mau humor e pela ansiedade afeta as decisões de investimento e pode, portanto, afetar o preço dos ativos. Os autores argumentam isso com base em resultados de um estudo que mostra que um evento negativo tem um efeito significativo com uma perda média de mercado de mais de US\$ 60 bilhões por desastre de aviação (Kaplanski; Levy, 2010).

Esses aspectos também se relacionam com o estudo de Dolan et al (2012), em que os resultados sugerem que um conjunto de nove fatores (informações, incentivos, normas, padrões, saliência, *priming*, afeto, compromissos e o ego) influenciam nosso comportamento de maneira automática em vez de deliberada. Dentre esse conjunto de fatores, por exemplo, McFerran et al (2010) observaram que a autoestima pode ser uma das variáveis preditoras do consumo de alimentos. Os autores observaram que o consumo de alimentos está associado a baixa autoestima, além de ser ancorado nas quantidades consumidas e nos corpos dos outros consumidores (McFerran et al, 2010).

Por fim, dois estudos (Hommes, 2011; Blanco; Engelmann; Normann, 2011) concluíram que seus resultados só podem ser explicados por um único modelo de expectativas heterogêneas. Hommes (2011) observa que diferentes tipos de comportamento agregado foram observados em diferentes configurações de mercado e mudanças de caminho após um *feedback* de expectativas negativas. Os resultados apontados por Blanco, Engelmann e Normann (2011) se juntam a essas evidências ao trazerem uma multiplicidade de motivos comportamentais para a aversão à desigualdade e a heterogeneidade dos indivíduos, dando origem a uma heterogeneidade multidimensional que é difícil de explicar em um modelo simples. Contudo, os autores observam que enquanto a aversão à desigualdade tem poder preditivo no nível agregado, mas não funciona tão bem no nível individual, as diferenças nas expectativas e atitudes de risco parecem dominar as diferenças nas preocupações com a igualdade, afetando no comportamento dos indivíduos (Blanco; Engelmann; Normann, 2011).

V. Considerações Finais

Este trabalho possui um diferencial na literatura por ser uma revisão de literatura que é constituída de duas partes interdependentes: 1) análise de tendência e performance por meio da análise bibliométrica e 2) revisão bibliográfica, que sumariza os principais resultados. As tendências dos estudos da economia comportamental mostram uma predominância de autores e instituições dos EUA, Reino Unido, Alemanha e China. Uma questão relevante para pesquisar é o quanto o investimento em pesquisa explica essas tendências no campo da economia comportamental.

As análises de mapeamento mostraram a ocorrência de quatro temas relevantes: a) informações, incentivos e incertezas; b) modelos de tomada de decisão; c) mercado, retorno e investimento; e d) questões comportamentais e econômicas de um modo mais abrangente. Também foi possível identificar temas atuais relacionados à pesquisa comportamental, bem como o papel de um conjunto de características individuais, normas, valores e emoções na tomada de decisões econômicas, riscos e preferências.

Além disso, a revisão bibliográfica ressaltou a importância de aspectos individuais, bem como o papel das informações, incentivos, emoções, normas e valores na tomada de decisões. Tem sido crescente o número de estudos se debruçando a entender como o processo de tomada de decisão e os resultados subjacentes são confirmados mediante situações de incerteza, medo, insegurança, etc. Essa análise mostrou, inclusive, como o contexto de crise econômica, medidas de restrição e a situação de tensão e medo provocada pela COVID-19 resultaram em uma maior volatilidade dos mercados. Entretanto, a pesquisa tem avançado pouco em entender como a oscilação das emoções em decorrência do desastre anunciado pode ter contribuído para uma mudança de comportamento dos agentes. Em vez disso, as pesquisas têm privilegiado aspectos econômicos como o desemprego ou medidas de restrição ao funcionamento de determinadas atividades e setores. A economia comportamental deve avançar nos mecanismos que levam os indivíduos a mudanças de atitudes.

Este estudo tem contribuições relevantes para a literatura, preenchendo algumas lacunas de estudos antecedentes. Em primeiro lugar, porque este artigo utiliza uma metodologia inovadora, permitindo a incorporação de um volume considerável de artigos através de técnicas bibliométricas que envolvem análise de desempenho e mapeamento como subsídio para uma revisão bibliográfica mais detalhada. Essa metodologia foi capaz de identificar, dentre outros elementos, as tendências de temas de pesquisa, principais resultados e perspectivas de investigação futuras. Em um cenário em que o avanço da ciência é exponencial, trabalhar com grandes volumes de dados em estudos de revisão é uma necessidade cada vez mais emergente. Além disso, os dados bibliográficos utilizados neste estudo são extraídos de duas bases de dados (WoS e Scopus), que correspondem aos maiores diretórios de literatura e citações acadêmicas revisadas por pares.

Além disso, o modelo de regressão ZIBN aqui estimado inclui variáveis que ainda não foram exploradas pela literatura para explicar o número de citações, como o eixo temático do documento e variáveis do tipo dummy

para a língua e classificação JEL. Os resultados aqui apresentados são importantes para direcionar campos de pesquisa, podendo contribuir para o aumento do impacto das publicações e também para o desenvolvimento de subtemas e questões emergentes subjacentes.

Referências

- [1] Al-Awadhi, A. M. Et Al. Death And Contagious Infectious Diseases: Impact Of The Covid-19 Virus On Stock Market Returns. *J. Behav. Exp. Financ.*, V. 27, P. 100326-100326, 2020.
- [2] Ali, M.; Alam, N.; Rizvi, S. A. R. Coronavirus (Covid-19) – An Epidemic Or Pandemic For Financial Markets. *J. Behav. Exp. Financ.*, V. 27, P. 100341-100341, 2020.
- [3] Alm, J. Measuring, Explaining, And Controlling Tax Evasion: Lessons From Theory, Experiments, And Field Studies. *Int. Tax. Public. Financ.*, V. 19, N. 1, P. 54-77, 2012.
- [4] Aria, M.; Cuccurullo, C. Bibliometrix: An R-Tool For Comprehensive Science Mapping Analysis. *J. Informetr.*, V. 11, N.4, P. 959-975, 2017.
- [5] Ashraf, B. N. Economic Impact Of Government Interventions During The Covid-19 Pandemic: International Evidence From Financial Markets. *J. Behav. Exp. Financ.*, V. 27, P. 100371-100371, 2020.
- [6] Asness, C. S.; Moskowitz, T. J.; Pedersen, L. H. Value And Momentum Everywhere. *J. Finan.*, V. 68, N. 3, P. 929-985, 2013.
- [7] Baker, H. K.; Kumar, S.; Pandey, N. A Bibliometric Analysis Of European Financial Management's First 25 Years. *Eur. Financ. Manag.*, V. 26, N.5, P. 1224-1260, 2020.
- [8] Berg, N.; Gigerenzer, G. As-If Behavioral Economics: Neoclassical Economics In Disguise? *History Econ. Ideas*, V. 18, N.1, P. 133-165, 2010.
- [9] Blanco, M.; Engelmann, D.; Normann, H. T. A Within-Subject Analysis Of Other-Regarding Preferences. *Games Econ. Behav.*, V. 72, N. 2, P. 321-338, 2011.
- [10] Bolton, G. E. A Comparative Model Of Bargaining: Theory And Evidence. *Am. Econ. Rev.*, V. 81, P. 1096-1136, 1991.
- [11] Bolton, G. E.; Ockenfels, A. Erc: A Theory Of Equity, Reciprocity And Competition. *Am. Econ. Rev.*, V. 90, P. 166-193, 2000.
- [12] Cuccurullo, C.; Aria, M.; Sarto, F. Foundations And Trends In Performance Management. A Twenty-Five Years Bibliometric Analysis In Business And Public Administration Domains. *Scientometrics*, V. 108, P. 595-611, 2016.
- [13] Da, Z.; Engelberg, J.; Gao, P. The Sum Of All Fears Investor Sentiment And Asset Prices. *Rev. Financ. Stud.*, V. 28, N. 1, P. 1-32, 2015.
- [14] Dolan, P. Et Al. Influencing Behaviour: The Mindspace Way. *J. Econ. Psychol.*, V. 33, N. 1, P. 264-277, 2012.
- [15] Donthu, N. Et Al. A Bibliometric Retrospection Of Marketing From The Lens Of Psychology: Insights From Psychology & Marketing. *Psychology & Marketing*, V. 38, N.5, P. 834-865, 2021.
- [16] Falk, A. Et Al. Global Evidence On Economic Preferences*. *Q. J. Econ.*, V. 133, N. 4, P. 1645-1692, 2018.
- [17] Garcia-Marques, L.; Ferreira, M. A. B. Daniel Kahneman: A Economia Mental E O Nobel Da Economia. *Psicologia*, V. 17, N.2, P.475-483, 2014.
- [18] Graham, J. R.; Harvey, C. R.; Puri, M. Managerial Attitudes And Corporate Actions. *J. Finan. Econ.*, V. 109, N. 1, P. 103-121, 2013.
- [19] Gureyev, V. N.; Mazov, N. A. Bibliometrics As A Promising Tool For Solving Publication Ethics Issues. *Heliyon*, V. 8, N.3, P. E09123, 2022.
- [20] Hallsworth, M. Et Al. The Behaviorist As Tax Collector: Using Natural Field Experiments To Enhance Tax Compliance. *J. Public Econ.*, V. 148, P. 14-31, 2017.
- [21] Haroon, O.; Rizvi, S. A. R. Covid-19: Media Coverage And Financial Markets Behavior—A Sectoral Inquiry. *J. Behav. Exp. Financ.*, V. 27, P. 100343-100343, 2020.
- [22] Heukelom, F. Kahneman And Tversky And The Origin Of Behavioral Economics, Tinbergen Institute Discussion Paper, No. 07-003/1, Tinbergen Institute, Amsterdam And Rotterdam, 2007.
- [23] Hommes, C. The Heterogeneous Expectations Hypothesis: Some Evidence From The Lab. *J. Econ. Dyn. Control*, V. 35, N. 1, P. 1-24, 2011.
- [24] Huang, X.; Teoh, S. H.; Zhang, Y. Tone Management. *Account. Rev.*, V. 89, N. 3, P. 1083-1113, 2014.
- [25] Johnson, N. D.; Mislin, A. A. Trust Games: A Meta-Analysis. *J. Econ. Psychol.*, V. 32, N. 5, P. 865-889, 2011.
- [26] Kahneman, D. Maps Of Bounded Rationality: Psychology For Behavioral Economics. *Am. Econ. Rev.*, V. 93, N.5, P. 1449-1475, 2003.
- [27] Kessler, M. M. Bibliographic Coupling Between Scientific Papers. *Am. Doc.*, V. 14, N.1, P. 10-25, 1963.
- [28] Kaplanski, G.; Levy, H. Sentiment And Stock Prices: The Case Of Aviation Disasters. *J. Finan. Econ.*, V. 95, N. 2, P. 174-201, 2010.
- [29] Klagenberg, A. A Economia Comportamental E O Uso De Nudge Em Políticas Públicas. Trabalho De Conclusão De Curso (Graduação Em Ciências Econômicas). Faculdade De Ciências Econômicas Da Universidade Federal Do Rio Grande Do Sul (Ufrgs). 41f. Porto Alegre, Rs: Ufrgs, 2019.
- [30] Kumar, S. Et Al. What Do We Know About Business Strategy And Environmental Research? Insights From Business Strategy And The Environment. *Bus. Strat. Environ.*, V. 30, N.8, P. 3454-3469, 2021.
- [31] Kumar, S. Et Al. Social Indicators Research: A Retrospective Using Bibliometric Analysis. *Soc Indic Res*, V. 162, P. 413-448, 2022a.
- [32] Kumar, S. Et Al. Fifty Years Of The Journal Of Behavioral And Experimental Economics: A Bibliometric Review. *J. Behav. Exp. Econ.*, V. 96, P. 101819, 2022b.
- [33] Laibson, D. Golden Eggs And Hyperbolic Discounting. *Q. J. Econ.*, V. 112, P. 443-477, 1997.
- [34] Lumpkin, G. T.; Brigham, K. H. Long-Term Orientation And Intertemporal Choice In Family Firms. *Entrep. Theory Pract.*, V. 35, N. 6, P. 1149-1169, 2011.
- [35] McFerran, B. Et Al. I'll Have What She's Having: Effects Of Social Influence And Body Type On The Food Choices Of Others. *J. Consum. Res.*, V. 36, N. 6, P. 915-929, 2010.
- [36] Mian, A.; Rao, K.; Sufi, A. Household Balance Sheets, Consumption, And The Economic Slump*. *Q. J. Econ.*, V. 128, N. 4, P. 1687-1726, 2013.
- [37] O'donoghue, T.; Robin, M. Optimal Sin Taxes. *J. Public Econ.*, V. 90, N. 10-11, P. 1825-1849, 2006.
- [38] Rennekamp, K. Processing Fluency And Investors' Reactions To Disclosure Readability. *J. Account. Res.*, V. 50, N. 5, P. 1319-1354, 2012.

- [39] Shicca, A. Heurísticas No Estudo Das Decisões Econômicas: Contribuições De Herbert Simon, Daniel Kahneman E Amos Tversky. *Estud. Econ.*, V. 44, N.3, P. 579-603, 2014.
- [40] Stremersch, S.; Verniers, I.; Verhoef, P. C. The Quest For Citations: Drivers Of Article Impact. *Journal Of Marketing*, 71, N.3, P. 171-193, 2007.
- [41] Valtakoski, A. The Evolution And Impact Of Qualitative Research In *Journal Of Services Marketing*. *J. Serv. Mark.*, V. 34, N.1, P. 8-23, 2020.
- [42] Verma, S.; Gustafsson, A. Investigating The Emerging Covid-19 Research Trends In The Field Of Business And Management: A Bibliometric Analysis Approach. *J. Bus. Res.*, V. 18, P. 253-261, 2020.