

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
FACULDADE DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

Leonan Luiz Ferreira

**Altruísmo e egoísmo: um estudo sobre o comportamento dos estudantes de
Economia**

Juiz de Fora

2024

Leonan Luiz Ferreira

Altruísmo e egoísmo: um estudo sobre o comportamento dos estudantes de
Economia

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora como requisito parcial a obtenção do título de Mestre em Economia.

Orientadora: Profa. Dra. Silvinha Pinto Vasconcelos

Coorientador: Prof. Dr. Marcel de Toledo Vieira

Juiz de Fora

2024

Ficha catalográfica elaborada através do programa de geração automática da Biblioteca Universitária da UFJF, com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

Ferreira, Leonan Luiz .

Altruísmo e egoísmo : um estudo sobre o comportamento dos estudantes de Economia / Leonan Luiz Ferreira. -- 2024.
72 f.

Orientadora: Silvinha Pinto Vasconcelos

Coorientador: Marcel de Toledo Vieira

Dissertação (mestrado acadêmico) - Universidade Federal de Juiz de Fora, Faculdade de Economia. Programa de Pós-Graduação em Economia, 2024.

1. altruísmo. 2. egoísmo. 3. teoria econômica . I. Vasconcelos , Silvinha Pinto, orient. II. Vieira , Marcel de Toledo, coorient. III. Título.

Leonan Luiz Ferreira

Altruísmo e egoísmo: um estudo sobre o comportamento dos estudantes de Economia

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Economia Aplicada. Área de concentração: Economia

Aprovada em 11 de setembro de 2024.

BANCA EXAMINADORA

Dr^a. Silvinha Pinto Vasconcelos - Orientadora

Universidade Federal de Juiz de Fora

Dr. Marcel de Toledo Vieira - Coorientador

Universidade Federal de Juiz de Fora

Dr. Eduardo Gonçalves

Universidade Federal de Juiz de Fora

Dr. Leonardo Gomes de Deus

Universidade Federal de Minas Gerais

Juiz de Fora, 29/08/2024.



Documento assinado eletronicamente por **Silvinha Pinto Vasconcelos, Professor(a)**, em 11/09/2024, às 16:38, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no § 3º do art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Eduardo Goncalves, Professor(a)**, em 12/09/2024, às 10:05, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no § 3º do art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Leonardo Goms de Deus, Usuário Externo**, em 13/09/2024, às 14:55, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no § 3º do art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Marcel de Toledo Vieira, Professor(a)**, em 16/09/2024, às 15:14, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no § 3º do art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no Portal do SEI-Ufjf (www2.ufjf.br/SEI) através do ícone Conferência de Documentos, informando o código verificador **1953600** e o código CRC **6A1F484E**.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente à minha família pelo suporte incondicional. Sem a infinita paciência e apoio do meu pai José Luiz e minha mãe Maria Aparecida, concluir esta etapa da minha vida teria sido impossível. Agradeço também a minha irmã, Luana, que sem o incentivo esta jornada sequer teria começado.

Agradeço aos meus orientadores, Dra. Silvinha Pinto Vasconcelos e Dr. Marcel de Toledo Vieira, pela paciência, compreensão, apoio nos momentos difíceis e também pela orientação precisa ao longo de todas as fases deste trabalho. O apoio de ambos foi fundamental para o desenvolvimento desta dissertação, e a confiança que depositaram em mim foram inspirações constantes.

Aos colegas e amigos, especialmente João Falco, Pedro Moura, Mariana, Igor, Juliano, Jamaika, Lucas, Filipe, Pedro Leite, Matheus e tantos mais que fizeram da minha vida mais leve, sou grato pelas valiosas discussões, pela troca de conhecimentos e pelos momentos alegres. Agradeço também aos professores do programa e à Universidade Federal de Juiz de Fora pela formação acadêmica e pelos recursos que possibilitaram a realização deste trabalho.

Por fim, agradeço a todos os participantes desta pesquisa e aos profissionais que contribuíram de alguma forma para a realização deste projeto. A colaboração e apoio de cada um de vocês foram indispensáveis para que este trabalho pudesse ser concluído com êxito.

RESUMO

Este estudo investiga se o ensino da teoria econômica neoclássica pode influenciar negativamente o comportamento de estudantes, tornando-os mais egoístas. A pesquisa é caracterizada como um estudo de caso e utiliza o questionário Common Good Self-Check (2024) com alunos da graduação em Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora, avaliando atitudes e valores relacionados à dignidade humana, solidariedade, sustentabilidade ecológica, justiça social e participação democrática. O trabalho se propõe também a realizar uma discussão em torno do papel da ética e da moral na teoria econômica, explora as distinções entre altruísmo e egoísmo, bem como suas motivações. Os resultados indicam que os estudantes de Economia tendem a se comportar de acordo com os pressupostos da teoria neoclássica em situações onde o contexto de mercado é simulado. Além disso, indivíduos do sexo masculino tendem a serem menos altruístas quando comparados aos do sexo feminino. Estudantes que já cursaram Microeconomia, tendem a adotar comportamentos menos altruístas. Em contraste, aqueles que, além de Microeconomia I, completaram uma disciplina mais abrangente, como Economia Brasileira Contemporânea I, frequentemente apresentam pontuações mais elevadas no questionário. Os dados sugerem que a relação entre cursar disciplinas de Economia e o comportamento dos estudantes verificados no questionário é não linear e, portanto, exige tratamento adequado.

Palavras-chave: altruísmo; egoísmo; teoria econômica.

ABSTRACT

This study investigates whether teaching neoclassical economic theory can negatively influence students' behavior, making them more self-interested. Characterized as a case study, the research uses the Common Good Self-Check (2024) questionnaire with economics students at the Federal University of Juiz de Fora. The study assesses their attitudes on human dignity, solidarity, ecological sustainability, social justice, and democratic participation. Additionally, it discusses the role of ethics and morality in economic theory, exploring distinctions between altruism and egoism. Results suggest that students align with neoclassical assumptions in market-like contexts but demonstrate more altruistic behaviors in relation to human dignity and solidarity. The findings indicate that the relationship between studying economics and student behavior is non-linear, requiring careful analysis. This research contributes to the broader literature on the ethical impact of economic education and encourages a deeper reflection on how economic theory shapes individual behavior.

Keywords: altruism; egoism; economic theory.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
2	REVISÃO DA LITERATURA	10
2.1	Ética, Moral e Economia.....	10
2.2	O altruísmo e o egoísmo.....	16
2.3	Motivação e comportamento altruísta.....	22
2.4	O estudo da economia e o egoísmo.....	24
3	METODOLOGIA	35
3.1	População, amostra e estrutura do curso.....	35
3.2	Questionário e aplicação.....	36
3.3	Análise de Dados.....	44
4	RESULTADOS	47
5	CONCLUSÃO	54
	REFERÊNCIAS	56
	ANEXO A – Questionário	64
	ANEXO B – Grade do Curso	67
	APÊNDICE A – Figuras	69

1 INTRODUÇÃO

A desigualdade econômica crescente, as respostas desiguais à recente pandemia de COVID-19, a ineficiência nas ações globais para mitigar as crises climáticas e o aumento da polarização política e social suscitam questionamentos sobre o próprio futuro da humanidade. Neste contexto, é um dos papéis da ciência buscar soluções para problemas tão graves, seja através do desenvolvimento de novas tecnologias, seja através da construção de novas formas de pensar e agir. Pensando nisto, é também papel da Economia contribuir para um futuro mais justo e próspero. No entanto, a teoria econômica tradicional, especialmente as abordagens centradas no comportamento racional e na maximização do interesse próprio, tende a destacar o egoísmo como um princípio fundamental nas decisões econômicas. Esse raciocínio pode levar os indivíduos a adotarem comportamentos mais egoístas do que o considerado socialmente aceitável, o que, por sua vez, pode colocar em risco o bem-estar coletivo e a harmonia social.

A influência da teoria econômica tradicional no comportamento dos indivíduos não passou despercebida e tem sido objeto de debates e intensa pesquisa (Hellmich, 2019). O arcabouço teórico que melhor representa a economia tradicional é o da escola neoclássica, a qual se faz presente na grade curricular dos cursos de Economia, sendo responsável pela construção e ensino de diversos conceitos considerados quase universais dentro das ciências econômicas, como a utilidade marginal, o equilíbrio de mercado, comportamentos baseados em preferências racionais, a ausência de problemas informacionais e a existência de um agente maximizador que age em benefício próprio (Morgan, 2016; Calvo, 2018). Estes pressupostos e conceitos serão sumarizados neste trabalho em torno do conceito de *homo economicus*.

Tendo este contexto como pano de fundo, diversos estudos empíricos conduzidos por economistas surgiram durante a década de 80 e 90 (Marwell e Ames, 1981; Carter e Irons, 1991; Frank, Gilovich e Regan, 1993) com o objetivo estudar uma questão importante: a interpretação das motivações do comportamento humano como sendo estritamente egoísta por parte da economia moderna contribui para que os estudantes de Ciências Econômicas sejam mais egoístas?

O presente trabalho busca investigar esta questão através de um estudo de caso com os alunos do curso de graduação em Economia da Universidade Federal

de Juiz de Fora. O estudo consistiu na aplicação *online* do questionário Common Good Self-Check (2024) para todos os estudantes do curso. Este questionário busca captar o comportamento e o valores dos respondentes em relação a cinco temas principais: a dignidade humana, a solidariedade, a sustentabilidade ecológica, a justiça social e a participação na democracia. A hipótese central a ser testada é se de acordo com os resultados do questionário, os estudantes que receberam maior treinamento nos conceitos da escola neoclássica, podem ter seu comportamento afetado negativamente, em direção ao egoísmo.

Este trabalho também se propõe a alcançar alguns objetivos secundários. Primeiro, apresentar como a ética, a moral e a economia estão conectadas (Dutt e Wilber, 2010), embora a economia ortodoxa¹ considere questões de ordem ética como de menor importância. Em segundo lugar, apresentar os diferentes pontos de vista sobre o que é o egoísmo e a sua contrapartida, o altruísmo. Terceiro, abordar com maiores detalhes a diferença entre motivação e comportamento altruísta, distinção que permite definir diferentes tipos de altruísmo. E por fim, apresentar os principais trabalhos empíricos que investigaram se o estudo da teoria econômica tradicional influencia o comportamento dos estudantes de economia, estes que empregam uma variedade de metodologias que vão desde a condução de experimentos de campo, até a aplicação de questionários.

Ao conduzir um estudo de caso com estudantes de Economia, esta dissertação contribui para a literatura que investiga como a teoria econômica pode afetar o comportamento dos indivíduos, uma área que apesar de ter recebido extensas contribuições, ainda é inconclusiva em diversos aspectos (Hellmich, 2019). Além disso, a discussão em torno deste tema é relativamente nova no Brasil, de maneira que este estudo busca chamar a atenção para sua importância de maneira a incentivar a produção de trabalhos na área. Neste sentido, este estudo também contribui para uma reflexão crítica sobre a teoria econômica e seu modelo de ensino.

Esta dissertação está organizada da seguinte forma: no capítulo 2 consta a revisão da literatura, esta que foi dividida em quatro seções, as quais cobrem a relação da Economia com a ética e a moral, as definições de altruísmo/egoísmo do ponto de vista da biologia, da sociologia e da economia, a distinção entre motivação e comportamento altruísta e uma revisão dos trabalhos empíricos que buscaram estudar

¹ Segundo os historiadores do pensamento econômico, a ortodoxia geralmente se refere a escola do pensamento dominante na atualidade, a qual é representada pela escola neoclássica (Colander, Holt e Rosser, 2004).

o efeito do estudo da teoria econômica no comportamento. No capítulo 3 é apresentada a metodologia, que é composta pela apresentação da população, da amostra, da estrutura do curso de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora, detalhes acerca do conteúdo do questionário e os mecanismos utilizados para a análise de dados. No capítulo 4 são apresentados e discutidos os resultados e o capítulo 5 contém as considerações finais do trabalho.

2 REVISÃO DA LITERATURA

A revisão da literatura está organizada em quatro partes. A primeira tem como objetivo apresentar como a ética e a moral estão presentes no processo de tomada de decisão individual e também como estas foram sendo relegadas a posições cada vez menos relevantes durante o processo de construção da Teoria Econômica moderna. A segunda parte aborda os conceitos de altruísmo e egoísmo dentro da biologia bem como suas críticas, e demonstra como as ciências econômicas tratam estes termos dentro do seu arcabouço teórico. Na terceira parte é apresentada uma distinção entre motivação e comportamento altruísta, detalhando os subtipos destes. Na quarta parte é discutido como o ensino nas graduações interpreta o comportamento humano com o viés da escola neoclássica e, então, são apresentados estudos empíricos que buscaram investigar o comportamento dos estudantes de economia.

2.1 Ética, Moral e Economia

A ética desempenha um papel crucial no estudo da economia, pois fornece a base para a avaliação das consequências das decisões econômicas e das políticas públicas (Powell, 2024). Enquanto a economia busca entender, prever comportamentos e alocar recursos, a ética questiona os valores e princípios que devem orientar essas decisões. Por isso, os economistas precisam lidar com questões como justiça, equidade e responsabilidade social durante o processo de avaliação dos resultados econômicos (Su, 2012). Ao contrário de outras áreas como a química, a atitude destes profissionais diante dos indivíduos que estudam ajuda a determinar os métodos, resultados e interpretações das suas pesquisas, ao mesmo tempo que influenciam suas recomendações de negócios e políticas (White, 2019). Em suma, a ética não apenas molda como as políticas públicas são definidas e analisadas, mas também tem influência nos valores e princípios levados em conta neste processo. Como resultado, a ética tem impacto tanto no alvo da política pública como no seu idealizador (Boston, Bradstock e Eng, 2010).

É importante compreender em maiores detalhes como a ética se relaciona com a economia, como se deu o surgimento desta relação no seio da economia política e o seu processo de ruptura durante a revolução marginalista que culminou com a

economia neoclássica. Esta relação é bem conhecida e documentada (Sen, 1999; Lucchiari, 2019; Bambenek e Bashir, 2020). É notório que no desenrolar das atividades econômicas e também no desenho de políticas públicas, surja a necessidade de serem feitas análises do ponto de vista ético. É possível, e até comum, que decisões capazes de aprimorar a eficiência em uma economia tenha como consequência o aumento, por exemplo, da desigualdade social (Le Grand, 1990). Este pode ser considerado um grande dilema ético e, por isso, demanda um debate dentro da sociedade. Ao observar uma das definições mais elementares do que é economia, nota-se como as ponderações éticas permeiam o ambiente econômico. Por exemplo, a definição neoclássica da economia é baseada no trecho do livro *Um ensaio sobre a natureza e a importância da ciência econômica*, e pode ser dada por “A Economia é uma ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos que possuem usos alternativos” (Robbins, 2007, II).

Existem outros ramos menos tradicionais da economia que, tendo como base suas próprias perspectivas, fornecem novas definições para o que é a economia. Aqui usarei uma dessas definições como contraponto a definição neoclássica. No livro *Regenerative Oikonomics* (Stahel, 2022), é proposta uma definição que segue uma linha que aborda a economia como um processo vivo e holístico, enfatizando a interconexão entre as dimensões sociais, culturais, tecnológicas, políticas e ecológicas. A obra propõe uma visão transdisciplinar, onde a economia é vista não apenas como um sistema de mercado, mas como um processo profundamente enraizado na vida real, buscando entender o papel da natureza na economia e explorando alternativas aos modelos econômicos convencionais. Stahel defende que a economia deve ser reavaliada considerando a regeneração e o bem-estar sustentável, indo além das necessidades infinitas e do crescimento contínuo que muitas vezes são pregados pela economia ortodoxa. Nas palavras do autor, a economia é “sobre como nós, seres humanos, utilizamos e transformamos os recursos do nosso ambiente para sustentar nossas vidas (...) e inclui toda atividade humana para produzir, distribuir, possuir e consumir valores de uso para viver e viver bem” (Stahel, 2022, p. 54 e p. 67).

Analisar esta definição em conjunto com as ideias apresentadas no livro é muito útil, dado que o autor propõe uma economia onde é incluída a ideia de necessidade e suficiência no processo de transformação dos recursos, de maneira a equilibrar a satisfação das necessidades com a sustentabilidade no meio em que se vive. Neste caso, o objetivo das relações humanas de produção, distribuição, posse e consumo

visam o bem viver da humanidade de forma mais ampla. Não apenas na definição, mas na proposta de economia feita por Stahel, a ideia de comportamento ético já está incluída.

Quando nos debruçamos sobre a definição neoclássica da economia, a presença da ética é menos notável, mas ainda é possível observar como ela está ligada ao comportamento humano. Robbins (2007) enfatiza que o elemento mais importante no estudo da economia é a escassez, ou seja, existe uma quantidade limitada de meios a serem empregados para que os fins sejam alcançados. Simultaneamente, os meios possuem usos alternativos, tornando necessário uma análise de quais usos serão preferidos e, por fim, a própria escolha de quais serão os fins a serem alcançados está aberta ao debate. A ponderação ética, mesmo que seja ignorada, está presente em todas as etapas supracitadas, de modo que é utilizada para a definição dos fins, dos meios e seus usos alternativos. Em outras palavras, a ética está presente nas principais etapas do que a economia considera como seu objeto de estudo. Desta maneira, para compreender as nuances do comportamento humano através do prisma dos fins, dos meios e seus usos alternativos é essencial que seja considerado o aspecto ético e moral das decisões que o indivíduo toma.

Segundo Dutt e Wilber (2010) a relação entre economia e ética surge e pode ser constatada com base em pelo menos três grandes razões independentes entre si:

- 1) Quando um indivíduo estuda as Ciências Econômicas, necessariamente este realiza juízos de valor, ou seja, são feitos julgamentos que envolvem aspectos éticos ou morais (mesmo que estes ocorram inconscientemente). Desta forma, sendo a economia uma ciência social aplicada, não é possível fazer uma separação clara entre o estudo da sua teoria e os seus aspectos éticos, como frequentemente é suposto. É comum a ideia de que esta separação é possível, a qual é frequentemente sustentada pela economia positiva, que ao contrário da economia normativa, supostamente está livre dos juízos de valor. Milton Friedman teve um papel importante em popularizar a distinção entre economia positiva e normativa. Em seu famoso livro *Essays in Positive Economics*, Friedman argumenta que a economia positiva deve ser entendida como uma ciência que se preocupa exclusivamente com a descrição e explicação de fenômenos econômicos, independentemente de juízos de valor ou considerações normativas (Friedman, 1953). Esta separação popularizada por Friedman resultou no que Sen (1992) aponta como uma negligência em relação a análises normativas profundas na economia moderna. O autor ainda ressalta a existência de um desprezo

por parte da ciência econômica em relação a possível influência das considerações éticas no comportamento humano.

2) A economia se debruça no estudo sobre indivíduos, grupos de indivíduos e suas respectivas dinâmicas de interação. Também é levado em conta a relação entre os indivíduos e as instituições que compõem uma economia, como os mercados, as firmas e os sindicatos. Neste sentido, os valores éticos dos indivíduos e dos grupos compostos por eles tem influência aberta nos processos de tomada de decisão bem como no processo de construção e desenvolvimento das suas instituições. Seguindo este processo, os grupos de indivíduos e instituições tem potencial para afetar os valores éticos daqueles que as constituem, gerando um ciclo complexo de ser analisado.

3) É muito comum que os economistas tenham que tomar decisões políticas e, quando não as tomam de forma direta, podem as influenciar de forma indireta. Isso ocorre principalmente pela necessidade dos responsáveis por tais decisões de, com frequência, recorrerem ao estudo da economia em si ou a estudos produzidos por economistas. Só então é possível compreender a natureza do problema que estão enfrentando e buscar as formas já conhecidas para sua solução. Para avaliar um acontecimento, ou seja, definir se tanto este em si como seus desdobramentos são bons ou ruins para a sociedade, é necessário que seja feita uma análise de ordem ética. Só então é possível tomar decisões capazes de aprimorar seus resultados, reduzindo os efeitos adversos ou melhorando a eficiência. Tendo em mente a ligação entre a análise econômica e a análise ética, até mesmo o economista que não está envolvido na construção e na tomada de decisões de políticas públicas deve estar ciente das implicações éticas do seu trabalho.

Para entender como se deu o processo de ruptura entre a economia e a ética, o ponto de partida deve ser o próprio surgimento do que é chamado hoje de economia moderna. O nascimento desta é creditado a Adam Smith, que foi professor de filosofia moral na Universidade de Glasgow e escreveu sobre a simpatia e o interesse próprio do ser humano. Cerca de 150 anos depois, no século 20, ainda haviam economistas, como John Maynard Keynes, que reconheciam explicitamente a economia como uma ciência moral. Apesar disso, foi neste século que a economia neoclássica marginalizou a dimensão ética da economia (Stavaren e Peil, 2009), adotando uma abordagem mais científica, positivista e empírica. No entanto, enquanto a economia se debruçar sobre questões como as escolhas, as interações e o bem-estar dos seres humanos, não será possível ignorar suas raízes na filosofia moral (White, 2019).

A simpatia apontada no parágrafo anterior é um conceito essencial na obra de Adam Smith, entretanto, a concepção do termo feita pelo autor é muito particular. De acordo com De Azevedo e Duarte (2014), a simpatia de Smith articula a ideia de que a espécie humana é capaz de compreender a experiência alheia e, com base neste conhecimento, ponderar sobre o comportamento e o sentimento dos demais. Nas palavras de Smith:

(...) o grande prazer do convívio e da sociedade surge de certa correspondência entre sentimentos e opiniões, de certa harmonia entre espíritos (...). Por isso, todos desejamos sentir como o outro é afetado, penetrar no peito do outro, e observar os sentimentos e afetos que realmente ali subsistem (Smith, 2015, p. 424).

Ao comparar a importância dada por Adam Smith às questões de ordem ética e moral ao final do século XVIII com o papel dessas questões na economia atual, torna-se essencial compreender como temas tão relevantes anteriormente foram perdendo espaço durante o processo de construção da economia como ciência. Segundo Avila (2014), a interpretação da conduta humana passou por uma metamorfose desde o homem smithiano – cujas bases se encontram nas obras Teoria dos Sentimentos Morais (Smith, 2015) e A Riqueza das Nações (Smith, 2023) – até a construção do conceito de *homo economicus*, originado em John Stuart Mill. Essa transformação foi marcada pelo abandono dos tópicos ligados à filosofia moral, resultando na suspensão da investigação das causas das ações humanas e na crescente desconsideração das facetas morais e da ponderação da ação egoísta.

Esse processo de ruptura ocorreu, em grande parte, devido à interpretação isolada da obra A Riqueza das Nações, desassociando-a de Teoria dos Sentimentos Morais, que aborda os aspectos éticos e morais da obra de Adam Smith. A concepção de economia, então, passou a ser moldada por uma delimitação mais rígida de seu domínio como ciência, conduzindo a reducionismos incompatíveis com a totalidade da contribuição de Smith (Dupuy, 1992; Ganem, 2000). Essa nova abordagem desencadeou uma transformação radical na forma como o comportamento humano passou a ser interpretado dentro da economia.

O caráter complexo desse processo pode ser compreendido a partir da identificação de alguns dos principais pilares que sustentaram essa transformação. O individualismo metodológico, o utilitarismo e o positivismo. O individualismo metodológico é uma doutrina que considera que todos os fenômenos sociais – suas estruturas e transformações – podem ser explicados com base nas ações e

propriedades dos indivíduos, seus objetivos, crenças e decisões (Elster, 1985). Na sua forma mais extrema, o individualismo metodológico desconsidera o contexto histórico, cultural e ético dos indivíduos, tratando-os como dados externos (Hofmann e Pelaez, 2008). É através do individualismo metodológico que qualquer motivação diferente do interesse próprio passa a não ser considerada, assim, o bem-estar de outros indivíduos não é tratado como uma motivação relevante para a ação humana (Blaug, 1993). Ao mesmo tempo, o individualismo metodológico se funde com o utilitarismo, que orienta as ações individuais em direção à maximização da felicidade.

O utilitarismo se desenvolveu como filosofia e foi inserido na economia através do filósofo Jeremy Bentham (1748-1832). Segundo ele, na sua obra *Princípios da moral e da Legislação*, o princípio da utilidade pode ser descrito como “aquele que aprova ou desaprova qualquer ação, segundo a tendência que tem de aumentar ou diminuir a felicidade da pessoa cujo interesse está em jogo, ou, o que é a mesma coisa em outros termos, segundo a tendência a promover ou a comprometer a referida felicidade” (1978, p.3). Para este autor, qualquer noção além da individual é puramente abstrata, ou seja, apenas o indivíduo de fato existe, enquanto a “comunidade” ou o “coletivo” são meras ficções (Paulani, 2015). Com este raciocínio, é natural que a esfera individual seja considerada a única relevante para a análise. Posteriormente, é possível ver esta ideia já incorporada nas obras dos economistas envolvidos na revolução marginalista, como é o caso de William Stanley Jevons (1835-1882) e sua visão de que o utilitarismo era a única base possível para a teoria econômica (Avila, 2014).

Este movimento foi responsável por tratar o interesse próprio como a hipótese central por trás da conduta humana. Neste sentido, os juízos de valor são desconsiderados, de maneira que uma ação não mais é julgada como certa ou errada, nem como boa ou má. A grande consequência desta nova abordagem é que a análise dos fenômenos sociais é realizada através do isolamento de uma única motivação para a ação humana, fazendo com que ocorra uma aproximação do positivismo (Mill, 1999). Este que é um movimento filosófico que surgiu a partir do trabalho de Auguste Comte (1798-1857), embora tenha sofrido alterações consideráveis ao longo do tempo. Apesar disso, três pilares do positivismo se mantiveram relativamente constantes e, neste caso, são suficientes para a compreensão do afastamento da apreciação ética do escopo da economia: a) a percepção de que a sociedade é regida por leis naturais e invariáveis; b) a visão de que a sociedade pode ser pesquisada com

os mesmos métodos que as ciências naturais; e c) consenso de que a ciência deve se distanciar dos juízos de valor (Teixeira, 2003).

A revolução marginalista marcou o fortalecimento da visão positivista, esta que afastou a economia do campo da ética e moral (Avila, 2014). Nesse novo paradigma, a economia deixou de considerar se as decisões tomadas eram boas ou más. Desta maneira, as críticas feitas a teoria econômica com base em princípios éticos ficam enfraquecidas, sendo classificadas como pertencentes ao campo da normatividade.

Esse processo foi reforçado pela noção de que tais questões não eram mais competência da economia pura, que agora se definia como uma ciência livre de julgamentos de valor. O postulado do egoísmo, então, passou a integrar o "núcleo duro" da teoria econômica, um termo que aparece no trabalho de Lakatos (2014) para descrever o conjunto de hipóteses fundamentais de uma teoria que são aceitas sem questionamento por seus adeptos. Dessa forma, a centralidade do egoísmo na economia se estabeleceu, excluindo discussões sobre as motivações altruístas ou os impactos éticos das decisões econômicas.

O papel do individualismo metodológico, do utilitarismo e do positivismo² foram cruciais na construção da Ciência Econômica moderna como uma área de estudo independente da Ciência Moral e não há nenhuma intenção em minimizar a contribuição da economia e seus modelos teóricos abstratos para a solução de problemas de ordem prática. Apesar de desconsiderar o enfoque ético, questões econômicas de ordem logística podem ser abordadas e satisfatoriamente resolvidas sem incluir as implicações da ética e moral no comportamento (Sen, 1992). A questão crucial por trás desta discussão é a de ressaltar que, ao negligenciar o papel que as considerações éticas têm no comportamento e nos juízos de valor humanos, são criados obstáculos que impedem a economia de avançar no seu processo de compreensão do mundo.

2.2 O altruísmo e o egoísmo

Esta seção explora como o altruísmo é concebido nas teorias biológicas e econômicas, discutindo suas críticas, limitações e inter-relações. Inicialmente, o altruísmo é apresentado sob a ótica da biologia evolucionária, onde conceitos como

² Para uma discussão aprofundada sobre o individualismo metodológico, utilitarismo e positivismo, ver Neck (2021), Nakai (2012) e Caldwell (1980), respectivamente.

*fitness*³ e seleção por parentesco são fundamentais. Em seguida, a análise se desloca para a economia, onde o altruísmo é reinterpretado em termos racionais, muitas vezes confundido com o egoísmo disfarçado. Ao longo da seção, são discutidos os desafios teóricos e as possíveis implicações de tais abordagens para a compreensão do comportamento humano, destacando a necessidade de um olhar mais multifacetado e menos dicotômico.

Hellmich (2019) destaca que a dicotomia entre altruísmo e egoísmo é um tema que requer uma abordagem cuidadosa, dada a complexidade das motivações humanas e os inúmeros fatores que influenciam as decisões individuais. Quando um indivíduo toma uma decisão, diversos fatores entram em jogo e afetam seu comportamento. Classificar essas ações apenas como altruístas ou egoístas, sem antes fazer uma discussão aprofundada sobre a definição de cada um dos termos, significa, na prática, ignorar os diversos fatores que influenciam o comportamento do indivíduo. Isso limita a análise, dificultando a identificação e compreensão de uma ampla gama de motivações. Entender essas motivações é crucial para avaliar se e como o comportamento altruísta pode ocorrer, e em que circunstâncias ele se manifesta (Novarese, 2003).

Tendo em vista a compreensão da definição de altruísmo e egoísmo, é importante explorar o seu conceito técnico, que tem origem em um campo de estudo da biologia, a genética populacional. De acordo com Simon (1993), o conceito chave na teoria evolucionária moderna é o *fitness*, que é definido como o número de descendentes que um indivíduo produz ou, no caso da espécie, o número médio de descendentes. Neste contexto, o comportamento altruísta é todo aquele que reduz o *fitness* daquele que pratica a ação enquanto aumenta o de outros. Se a redução no *fitness* individual for compensada pelo ganho da espécie, o altruísmo contribuirá para o aumento da chance deste grupo sobreviver a competição com os demais. Apesar desta dinâmica ser simples, seus desdobramentos não o são, isso porque o gene altruísta só sobrevive caso o comportamento altruísta seja direcionado a indivíduos que compartilhem dos mesmos genes (West e Gardner, 2010). Se este pré-requisito não é cumprido, a ação altruísta aumenta o *fitness* de indivíduos que carregam genes pouco semelhantes aos do altruísta e, como resultado, indivíduos não altruístas tendem a vencer o processo de seleção. No contexto biológico, a tendência é que o gene altruísta não possua o *fitness* necessário para ser preservado.

³ Valor adaptativo.

A ideia apresentada anteriormente está relacionada com o modelo teórico da seleção por parentesco (*kin selection*). De acordo com Hamilton (1971), o *fitness* não depende apenas da capacidade do indivíduo de perpetuar seus genes, mas também pela aptidão deste em aprimorar o *fitness* de parentes que carreguem genes semelhantes aos seus. Eberhard (1975) demonstrou matematicamente que o grau de altruísmo é maior tanto quanto mais próximo for o grau de parentesco entre os indivíduos. Além disso, também concluiu que a probabilidade do comportamento altruísta se concretizar depende de três pontos principais: i) a magnitude do benefício recebido pelo indivíduo alvo; ii) o custo do ato e; iii) a eficiência do agente altruísta em fornecer ajuda ou a eficiência do indivíduo alvo em usufruir do apoio recebido.

Segundo Hoffman (1981), os conceitos de *fitness* e *kin selection*⁴ são bons argumentos em defesa da origem biológica do altruísmo. Entretanto, sua defesa parece ser limitada, tendo em vista que, em última instância, os genes dos indivíduos que praticam o altruísmo também são considerados nos objetivos de suas ações e, portanto, podem levar este comportamento a ser classificado como egoísmo disfarçado. Neste sentido, alguns evolucionistas argumentam que o altruísmo é um produto cultural e, na prática, surgiu como uma forma de contenção do egoísmo biológico do ser humano, para que através desta restrição, seja possível reduzir o ímpeto do interesse próprio e, conseqüentemente, garantir uma melhor vida em grupo (Campbell, 1972; Cohen, 1972; Yablo, 2007).

Levando em conta a definição de altruísmo considerada pelos biólogos, Hoffman (1981) argumenta que se o indivíduo altruísta for considerado unicamente como um portador de genes, não apenas sua ação voluntária, como qualquer ação outra que pratique, terá como objetivo a sobrevivência do gene que carrega, de forma que sua ação será realizada inevitavelmente por motivos egoístas. Este tipo de impasse gera problemas que minam a possibilidade de definir o comportamento altruísta em si, transformando-o em uma faceta do egoísmo. Uma das formas propostas para contornar este problema foi passar a considerar o indivíduo não como um portador dos genes, mas como um organismo completo, que está submetido a custos físicos e psicológicos decorrentes de seus comportamentos. Com base nestes custos, é possível classificar uma ação como altruísta ou não.

Ainda sob a ótica da biologia, Hoffman propõe que – seguindo as conclusões de Gould (1977) – as interações dos humanos com o meio em que vivem se dão

⁴ Seleção por parentesco.

através do organismo como um todo e, portanto, os genes não podem ser diretamente selecionados pelo processo de seleção natural, ou seja, é o organismo como um todo que enfrenta as pressões seletivas do ambiente e é ele que está envolvido na luta pela existência. Neste sentido, se a sobrevivência do gênero humano depende tanto do altruísmo como do egoísmo, a estrutura física e a formação genética necessárias para ambos devem ter sido selecionadas de forma a garantir sua incorporação no organismo como um todo. Este raciocínio coloca em xeque a interpretação estática e dicotômica da relação egoísmo/altruísmo e dinamiza a discussão ao aceitar que estes comportamentos podem ser produto não apenas dos genes, mas também de uma construção de comportamentos passada de geração para geração através da herança cultural (Bisin, Topa e Verdier, 2009). Este tipo de argumentação abre espaço para uma visão multifacetada das causas do altruísmo, esta que parece ser amplamente aceita nos períodos mais recentes (Fehr e Fischbacher, 2003; Feigin, Owens e Goodyear-Smith, 2014; Vlerick, 2021).

Rachlin e Jones (2008) apontam que nas sociedades humanas é comum o comportamento altruísta entre indivíduos sem grau de parentesco e isso acontece sem violar a teoria da *kin selection*. Porém, isso só é possível se a conexão originalmente estreita entre parentesco e proximidade social tiver passado por um processo de enfraquecimento na medida em que as sociedades humanas se tornaram mais complexas. Em outras palavras, nas formas mais rudimentares de organização humana, era natural que os indivíduos socialmente mais próximos fossem parentes, entretanto, com a integração dos membros de uma determinada sociedade, é muito provável que os indivíduos estejam tão socialmente próximos dos colegas de trabalho e vizinhos quanto daqueles com os quais possuam algum grau de parentesco.

Segundo estes pesquisadores, a distância social pode ter influência direta na ocorrência do altruísmo, enquanto o parentesco genético trabalha de forma secundária. Isso seria possível pois, embora em um momento inicial os indivíduos percebam seus parentes como socialmente próximos, com a proximidade social consolidada, não haverá significativa diferenciação no tratamento de parentes e não-parentes em uma dada distância social percebida (Rachlin, 2002). Assim, os autores testaram a hipótese de que, se em uma mesma distância social, um indivíduo age de forma igualmente altruísta diante de parentes e não-parentes. Os resultados indicaram que o altruísmo depende fortemente da proximidade social e também do grau de parentesco, no entanto, mantido constante a distância social, os parentes foram mais beneficiados. Isso indica a existência de outros fatores além da distância social

capazes de influenciar o comportamento altruísta. Uma possível resposta para esta questão pode ser obtida no seguinte trecho:

Alguns comportamentos altruístas (como por exemplo uma mulher correndo para dentro de um prédio em chamas para salvar o filho de outra pessoa ou um soldado caindo sobre uma granada para salvar as vidas de outros soldados) não pode ser explicado em termos do parentesco genético ou retornos em termos de aprovação social. Tais atos, no entanto, podem fazer parte de padrões de comportamento de longo prazo que, como padrões, possuem alto valor para o indivíduo – embora os atos individuais que compõem os padrões possam ter baixos valores em relação as alternativas; os padrões são escolhidos como um todo por serem valiosos apenas como um todo. Correr para dentro de um prédio em chamas ou cair sobre uma granada obviamente não são reforçados como atos individuais e não são valiosos em si mesmos. Mas os padrões dos quais tais atos fazem parte – ser uma boa pessoa, viver uma vida moral, obedecer a Deus – podem ser altamente recompensadores (Rachlin e Jones, 2008, p. 122).

Através da ideia de padrões comportamentais valiosos como um todo e ao mesmo tempo altamente custosos como atos isolados, é possível vislumbrar mais um cenário onde uma ação pode ser classificada como altruísta. Aqui já é possível notar a diversidade de contextos em que o comportamento altruísta pode surgir. Embora esta discussão introdutória seja necessária, seguir apresentando sucessivamente as possibilidades é contraproducente. Por este motivo, na seção 2.3 foram propostas classificações específicas para cada tipo de altruísmo. Apesar disso, ainda é necessário abordar o ponto de vista da economia sobre este conceito.

Na literatura econômica, o altruísmo é comumente definido das mais diversas formas, podendo variar de acordo com o contexto em que é estudado e o objetivo metodológico do trabalho em questão. No contexto da teoria dos jogos e do dilema dos prisioneiros, Bergstrom e Stark (1993) definem o altruísmo como sendo a decisão de cooperar em uma conjuntura que considera o equilíbrio como a não cooperação, ou seja, a jogada crível do outro indivíduo não é a de cooperar e, então, a ação racional a ser tomada é a de também não cooperar, entretanto, o resultado final é o supostamente menos provável, a cooperação. Uma outra possível definição de altruísmo na economia pode ser dada por: "atos custosos que conferem benefícios econômicos a outros indivíduos" (Fehr e Fischbacher, 2003, p.785).

Sob a perspectiva da economia neoclássica, o comportamento de um indivíduo tem como objetivo a maximização de sua utilidade pessoal, sendo este processo realizado através do consumo. Esse indivíduo racional e maximizador (*homo economicus*), partindo da sua função utilidade e curvas de indiferença, classifica as diferentes cestas de mercadorias, ordenando as possibilidades disponíveis com base

em suas preferências, traça os mapas de indiferença e escolhe a cesta de bens que maximiza sua utilidade, dada uma restrição orçamentária (Izepão, Brito e Bergoce, 2020). É natural que comportamentos de ordem altruísta não sejam contemplados por este arcabouço teórico, entretanto, com o objetivo de incluir uma ideia de altruísmo nesta teoria, Becker (1976) considerou a interação entre um indivíduo altruísta e um egoísta. Neste caso, o indivíduo altruísta incorpora o consumo do outro em sua função utilidade, de forma que o processo de maximização seja conjunto. Em outras palavras, o indivíduo altruísta estaria disposto a renunciar a uma parte de sua riqueza para aumentar o consumo do indivíduo egoísta e este processo se daria através da transferência de renda. Por este motivo, a restrição orçamentária de ambos se tornaria interdependente, enquanto o grau e a magnitude da transferência de renda dependeriam do nível de altruísmo, do estado atual da renda dos indivíduos, do custo de transferir, entre outros fatores.

Com base no modelo proposto por Becker é possível tirar duas grandes conclusões em relação ao que pode ser considerado altruísmo. Primeiro, a definição de altruísmo dentro da economia, com muita frequência, pode ser dada através do chamado egoísmo disfarçado. Isso porque se a utilidade do indivíduo altruísta aumenta não só com o consumo próprio, mas também com o consumo do indivíduo egoísta, quando o primeiro toma uma decisão supostamente altruísta que irá beneficiar o outro, esta decisão terá como objetivo a maximização da sua própria utilidade, mesmo que isso ocorra juntamente com o aumento do consumo de outros. Em segundo lugar, o indivíduo altruísta pode evitar tomar decisões que aumentem seu consumo quando estiverem disponíveis outras possibilidades capazes de aumentar o consumo do indivíduo egoísta em um montante que mais que compense o seu ganho próprio inicial. Também é possível que o altruísta se abstenha de decisões em que sua renda aumente ao custo de uma maior redução na renda do egoísta. Em outras palavras, a escolha do indivíduo altruísta tende a ser aquela que maximiza a utilidade geral, e não a individual, embora a motivação por trás deste comportamento não seja necessariamente altruísta no sentido puro do termo.

Outra repercussão importante da interação entre ambos os tipos de indivíduos é que o altruísta pode tomar uma decisão que reduzirá sua própria renda, aumentará a do egoísta e, então, o primeiro reduz em um pequeno montante a transferência de renda realizada, de forma que o consumo de ambos aumente. Neste cenário, se partíssemos de um ponto onde o consumo de ambos é igual e a renda do altruísta é

mais alta, pode haver um equilíbrio onde o consumo de ambos aumente e, ainda, a disparidade de renda entre eles caia.

A conclusão mais importante feita por Becker talvez seja a mais paradoxal e intrigante. Há fortes incentivos para que o indivíduo egoísta aja como se fosse altruísta. A principal razão para que isso ocorra é que o indivíduo altruísta maximiza sua utilidade considerando também o consumo do egoísta. Desta forma, o egoísta percebe que as suas decisões que resultem em uma redução da própria renda, mas ao mesmo tempo promovam um aumento na renda do altruísta, podem garantir um aumento no seu consumo via transferência de renda. Neste contexto, não é racional que o indivíduo egoísta prejudique o altruísta e, então, o primeiro incorpora a renda total como uma variável importante no seu processo de maximização. Em outros termos, é vantajoso para ambos os indivíduos que a renda conjunta aumente, uma vez que o consumo e, portanto, a utilidade, também aumentará.

O artigo de Becker ilustra muito bem o cenário em que o altruísmo é incluído como parte do comportamento perfeitamente racional, no qual o agente tem como objetivo o maior *payoff* possível e utiliza os meios altruístas disponíveis para alcançá-lo. Entretanto, alguns problemas surgem com esse tipo de definição. Como apontado por Zamagni e Sacco (1993) e Novarese (2003), considerar que o comportamento altruísta, assim como o egoísta, tem como motivação obter o melhor resultado possível, faz com que a definição de egoísmo seja tautológica, ou seja, todos comportamentos poderiam então ser classificados como egoístas em decorrência do propósito do agente ser sempre o mesmo, a maximização. Em outras palavras, é possível ter um comportamento aparentemente altruísta tendo como propósito objetivos puramente egoístas. É por esta razão que neste caso o altruísmo se enquadra na categoria de egoísmo disfarçado.

2.3 Motivação e comportamento altruísta

Como foi possível observar, ao tratar do ponto de vista da economia, é frequente o altruísmo ser tratado como uma forma de egoísmo disfarçado. Além disso, o *fitness* e a teoria do *kin selection*, bem como suas adaptações, embora deem um caminho inicial para discutir o altruísmo e o egoísmo, possuem limitações. A grande diversidade de cenários onde é factível algum tipo de ação que pode ser classificada como altruísta torna necessário distinguir estes cenários e o tipo de altruísmo presente

neles. Por este por este motivo, esta seção apresenta uma discussão mais aprofundada sobre o que é o altruísmo, incluindo novas perspectivas sobre este tipo de comportamento.

O altruísmo pode ser interpretado tanto em termos da ação em si quanto em relação aos motivos que levaram o indivíduo a agir. Considerando esta distinção, Elster (2006) propõe uma diferenciação entre a motivação altruísta e o comportamento altruísta. Segundo o autor, a motivação altruísta é toda aquela que parte do desejo de aumentar o bem-estar de outros através de uma perda líquida de bem-estar próprio. Já o comportamento altruísta é toda ação que pode ter sido concretizada tendo como base motivos altruístas. Segundo esta classificação uma ação só pode ser considerada altruísta se a motivação por trás dela for também altruísta, caso contrário, seria um caso onde a ação é levada a cabo por motivos egoístas e, portanto, esta seria classificada como egoísmo disfarçado.

Considerando um indivíduo que age de forma aparentemente altruísta, este pode ter como base para o seu comportamento tanto uma motivação que visa o seu próprio bem-estar quanto uma motivação que tem como finalidade o bem-estar alheio. Seguindo a proposta de Nahri (2021), o mesmo comportamento, variando apenas suas motivações, pode gerar duas classificações de altruísmo: o puro e o impuro. De acordo com a autora, o altruísmo puro deriva-se da ideia de que a motivação base para conferir benefício a alguém tem como objetivo exclusivamente a melhora do bem-estar deste último. Já no cenário onde a motivação principal para agir é o aumento do próprio bem-estar, o altruísmo é chamado de impuro. Este caso é semelhante aqueles anteriormente chamados de egoísmo disfarçado, entretanto, como o objetivo último da motivação ainda é um comportamento altruísta, o termo impuro abarca o egoísmo disfarçado.

Seguindo ainda a classificação proposta por Nahri (2021), o comportamento altruísta pode ser dividido em duas classes, o suave e o robusto. O altruísmo suave se caracteriza por ações que melhoram o bem-estar de um indivíduo, especialmente quando este se encontra em uma situação onde necessita de ajuda (*helping behavior*). Este tipo de comportamento pode ser explicado através da hipótese altruísmo-empatia proposta por Batson *et al.* (1991), a qual declara que sentir empatia para com alguém em situação de necessidade é um dos motores para a ação altruísta.

A segunda forma do comportamento altruísta, a robusta, é caracterizada pela ação em que o bem-estar do outro é aumentado às custas do bem-estar do agente. Esta categoria abarca o altruísmo proposto pela biologia evolucionária através do

conceito de *fitness*, isso porque a redução de bem-estar pode ser feita através da diminuição do *fitness* individual. Entretanto, sua definição é mais ampla, não se limitando ao escopo do altruísmo evolucionário, de maneira a incluir qualquer ação em que o bem-estar daquele que pratica a ação é reduzido em detrimento do bem-estar alheio. O quadro 1 sumariza os 4 tipos de altruísmo, apresentando através de exemplos como a motivação e o comportamento altruísta se entrelaçam.

Quadro 1 - Exemplos de comportamentos e suas motivações

Comportamento Altruísta x Motivação Altruísta	Altruísmo Puro	Altruísmo Impuro
Altruísmo Suave	Doar uma quantia mínima de dinheiro para a caridade por motivos puramente altruístas, com o objetivo de melhorar o bem-estar do outro.	Doar uma quantia mínima de dinheiro para a caridade para se sentir bem consigo mesmo.
Altruísmo Robusto	Doar sangue para uma pessoa por motivos puramente altruístas.	Doar sangue para uma pessoa visando conseguir benefícios no trabalho.

Fonte: Adaptado de Nahri (2021).

Compreender as motivações que podem levar a prática de comportamentos altruístas é fundamental para uma visão geral sobre a questão. Entretanto, é possível argumentar que a natureza desta motivação, sendo ela pura ou impura, como classificada aqui, pode assumir uma posição secundária se o objetivo central for incentivar ações altruístas na prática. Ou seja, se a motivação é pura ou impura e o comportamento é altruísta, o resultado prático é o mesmo (Nahri, 2021). Considerando a ideia de que o mundo seria um lugar melhor se mais ações altruístas fossem praticadas, é importante considerar que se os incentivos corretos forem dados, é possível caminhar nesta direção.

2.4 O estudo da economia e o egoísmo

Como já discutido anteriormente, o egoísmo disfarçado é muito comum na literatura econômica. Na seção anterior consideramos o caso onde o resultado de uma motivação egoísta pode ser um comportamento altruísta. Entretanto, o cenário onde uma motivação egoísta culmine em comportamento egoísta ainda é uma questão relevante. Nesse sentido, estudar economia pode representar um viés negativo no

comportamento de quem a estuda. Isso se dá principalmente pela interpretação do comportamento humano por parte da economia considerada ortodoxa, a qual é majoritariamente representada pela escola neoclássica (Morgan, 2015; Calvo, 2018). Sua influência é tão grande que as disciplinas que ensinam os preceitos desta escola dominam a grade curricular dos cursos de graduação em economia e impactam diretamente na maneira como aqueles que a estudam interpretam o mundo (Wörsdörfer, 2014; Earle e Moran, 2016). Seu papel dominante nas universidades tem levantado questionamentos sobre como o seu estudo pode afetar o comportamento dos alunos. Neste caso, a ideia é que a teoria baseada no interesse próprio, na prática, é apenas uma forma dentre muitas outras de interpretar a realidade, no entanto, se ensinada de maneira isolada, tende a criar um ciclo onde aqueles que a estudam estão mais inclinados para o comportamento egoísta.

Diversos estudos ao longo das últimas décadas se debruçaram sobre o tema. Aqui trataremos de como o estudo da economia pode impactar o comportamento daqueles que a estudam, passando pelos trabalhos que utilizaram uma abordagem empírica para tratar a questão, partindo dos primeiros trabalhos no início da década de 80 e seguindo até os mais recentes.

A literatura empírica que estuda o comportamento dos estudantes de economia, em especial no que diz respeito ao egoísmo e ao altruísmo, é bastante extensa e os resultados encontrados podem ser classificados como inconclusivos em diversos aspectos (Hellmich, 2019). É muito comum que os estudos nesta área abordem a questão através de duas hipóteses centrais (Carter e Irons, 1991):

- 1) **hipótese de auto seleção:** sugere que a decisão de cursar Economia pode ser mais atraente para indivíduos que já possuem uma inclinação natural para o comportamento típico do *homo economicus*, caracterizado por decisões racionais e orientadas pela maximização do interesse próprio. Dessa forma, o comportamento dos estudantes que optam pela graduação em Economia tende a diferir significativamente dos demais estudantes, mesmo antes de iniciarem o curso, refletindo uma predisposição inicial para padrões de comportamento que podem ser classificados como mais egoístas.
- 2) **hipótese de doutrinação:** sugere que os estudantes de Economia são moldados pelo estudo da teoria econômica ao longo do curso. Assim,

espera-se que as diferenças comportamentais entre estudantes de Economia e aqueles de outras áreas se tornem mais acentuadas à medida que os primeiros avançam em seus estudos. Isso ocorre porque a economia tradicional é fundamentada em uma linguagem matemática desconectada dos lastros éticos e morais, promovendo a aceitação de uma visão de mundo racional e centrada no interesse próprio, assumindo um conjunto de suposições simplificadas sobre como o mundo real funciona. Em outras palavras, o argumento sugere que os estudantes de Economia são treinados para enxergar o mundo através da perspectiva do *homo economicus*, que é assumido axiomáticamente na teoria econômica (Espín *et al.*, 2022).

Tais hipóteses são muito bem definidas e, por isso, há uma tendência a considerar que ambas não podem agir simultaneamente. Como apontado por Lanteri (2008), um mesmo indivíduo pode possuir tanto as disposições naturais para escolher cursar economia quanto o aprendizado da teoria econômica pode afetar seu comportamento. Além disso, é possível considerar outros motivos que podem levar a escolha de cursar Economia, motivos estes que não necessariamente se fundamentariam na inclinação para o egoísmo. Um exemplo deste caso seria o reconhecimento que os estudantes de Economia têm vantagens financeiras ao escolherem esta área de estudo, bem como outras vantagens em termos de carreira. Outro ponto seria que a sociedade pode dar certo prestígio ao curso e esta pode ser uma motivação significativa e capaz de influenciar o processo de decisão individual (Mearman, Papa, & Webber, 2014), processo em que o egoísmo não necessariamente está atuando.

Uma outra possibilidade capaz de influenciar o processo de escolha individual de cursar Economia foi apontado por Cipriani, Lubian e Zago (2009). Segundo os autores, o histórico familiar pode imbuir o comportamento do estudante tanto através da influência direta dos pais como através da escolha do tipo de escola que os filhos irão frequentar. Assim, as preferências vão sendo moldadas em direção a uma carreira específica e, novamente, o egoísmo não necessariamente está desempenhando um papel relevante neste processo.

É comum que trabalhos que estudem o tema investiguem apenas uma das grandes hipóteses mencionadas anteriormente. Laband e Beil (1999) testam apenas a hipótese de auto seleção, enquanto Hu e Liu (2003), Rubinstein (2006), Allgood *et*

al. (2010), Wang, Malhotra e Murnighan (2011), Korn, Meisenzahl e Ziesecke (2013), Ifcher e Zarghamee (2016) investigam apenas a hipótese de doutrinação. Explicitar a divisão entre auto seleção e doutrinação na literatura como sendo as principais hipóteses que descrevem as possíveis causas das mudanças no comportamento dos estudantes de economia é particularmente importante pois este tem sido um dos únicos pontos em que há solidez para comparação entre os resultados dos estudos. Apesar disso, a limitação das causas do egoísmo nos estudantes de economia a este dualismo de hipóteses pode ser uma forma muito limitante de pautar os argumentos (Hellmich, 2019), como veremos de forma detalhadas nos próximos parágrafos.

Outra forma útil de divisão entre os trabalhos é a que utiliza como base o tipo de metodologia aplicada no estudo. É possível identificar três principais grupos de métodos considerados: 1) *surveys* envolvendo a aplicação de questionários, 2) experimentos e 3) a combinação dos dois métodos. Apesar de haver uma grande quantidade de trabalhos que abordam o tema de forma experimental, é raríssimo encontrar estudos que tenham feito experimentos semelhantes ao ponto de ser possível compará-los, ou seja, a construção dos experimentos é feita de uma forma diferente em cada estudo, com *designs* diversos e se propõem a mensurar variáveis que são frequentemente subjetivas, como é o caso do egoísmo, da cooperação e, ainda, a confiança. Seguindo a mesma linha, os trabalhos que utilizam questionários foram aplicados de diversas maneiras, em alguns casos presencialmente, em outros on-line e, ainda, há casos mais antigos em que a correspondência se mostrou a melhor forma disponível. Mais importante que isso, o conteúdo dos questionários é, na quase totalidade dos casos, diferente entre si, o que dificulta a comparação entre resultados. Estas condições, até o momento, são um problema crônico da literatura voltada para o estudo do egoísmo nos estudantes de economia. A revisão da literatura detalhada neste trabalho tem como principal objetivo identificar os acertos e minimizar os erros através da observação dos problemas já enfrentados, para que tópicos relevantes relacionados ao tema não sejam ignorados, como têm sido frequente.

Um dos estudos pioneiros na tentativa de estudar o comportamento dos economistas foi conduzido por Marwell e Ames (1981). Neste artigo os autores buscaram compreender melhor o impacto da teoria econômica no comportamento dos estudantes de economia e, para isso, utilizaram dinheiro real em seus experimentos, podendo cada um dos participantes manter a quantia final que conquistassem em decorrência das suas decisões. O experimento simulou uma situação em que os estudantes tinham duas possibilidades, manter uma quantia monetária ou contribuir

para a provisão de bens públicos, sendo a proporção alocada em cada uma das possibilidades inteiramente responsabilidade do participante. Após receber o valor em dinheiro, os estudantes deveriam alocar a quantia entre duas contas bancárias, uma privada e outra pública. Ao final do experimento cada um recebeu a quantia total depositada na sua conta privada e o montante na conta pública era multiplicado por um número maior que 1 e distribuído igualmente entre os participantes. Neste experimento, os estudantes de economia depositaram em média 20% da quantia na conta pública, proporção muito menor do que a média de 49% dos estudantes de outras disciplinas. Os resultados encontrados indicam que os estudantes que cursam economia têm uma maior inclinação a práticas conhecidas como carona, ou seja, há uma tendência nestes estudantes em desfrutar de bens públicos, mas sempre que possível não contribuir para sua provisão.

Carter e Irons (1991) investigaram se o trabalho de Marwell e Ames apresentou resultados robustos, ou seja, se de fato as disciplinas de economia influenciam os estudantes de tal maneira que o economista aja de forma alinhada às previsões dos modelos econômicos ortodoxos, que tem como base a racionalidade e o interesse próprio. Os autores também levantaram uma nova hipótese que poderia ser capaz de corroborar a explicação dada por Marwell e Ames aos seus resultados. Segundo Carter e Irons, há um perfil de estudantes que é altamente preocupado com os incentivos econômicos e, desta forma, os indivíduos caracterizados por este perfil preexistente escolhem cursar Economia. Assim, os autores indicam que a falta de cooperação observada no comportamento dos estudantes de Economia tem origem em uma hipótese de auto seleção. Para testar suas hipóteses, os autores realizaram um experimento que busca capturar tanto os efeitos do aprendizado dos princípios da teoria econômica quanto os de auto seleção. Para isso, foi utilizado um jogo de barganha com ultimato aplicado em quatro grupos diferentes: novatos não economistas, novatos economistas, veteranos não economistas e veteranos economistas. Neste jogo dois indivíduos devem dividir \$10 entre eles. O primeiro jogador decide como será a divisão (ultimato), já o segundo deve aceitar e receber a quantia ou recusar e ambos receberem \$0. Os resultados apontam que, no decorrer do jogo, os estudantes de economia mantiveram uma quantia monetária maior e aceitaram menores propostas. Segundo os autores, foram observadas diferenças significativas no comportamento dos economistas novatos apenas quando comparados aos não economistas novatos, resultados que apontam para a hipótese de auto seleção.

Enquanto ambos os trabalhos supracitados pautaram sua abordagem através de métodos experimentais, outros estudos mesclaram este tipo de metodologia com a aplicação de questionários, os quais incluem questões das mais variadas naturezas e que buscam identificar comportamentos, valores, atitudes e, ainda, testar os níveis de confiança dos estudantes em situações hipotéticas. Entre eles está o trabalho de Frank, Gilovich e Regan (1993), que pode ser considerado um dos artigos mais influentes a investigar se o aprendizado da teoria econômica leva os estudantes a terem comportamentos menos cooperativos. Este estudo foi responsável por intensificar a discussão sobre a formação dos economistas e inspirar a produção de diversos estudos que dialogaram diretamente com as suas hipóteses e resultados.

Neste trabalho foram utilizadas duas formas diferentes de avaliar o comportamento dos estudantes, primeiro foi realizado um experimento do tipo dilema dos prisioneiros (*one-shot*) para estudantes e não estudantes de economia e, em um segundo momento, foi aplicado um questionário composto por dois dilemas éticos. A ideia do experimento com o *design* do dilema dos prisioneiros foi verificar se os estudantes do curso de economia têm uma tendência maior a tomarem decisões não cooperativas. Para atingir tal objetivo, tanto os estudantes de Economia quanto os dos demais cursos receberam uma explicação completa do que é o dilema dos prisioneiros e responderam algumas questões, de forma a garantir o entendimento do dilema e as consequências das suas escolhas em termos de *payoff*, estes que representaram valores monetários reais e que foram mantidos pelos participantes após a conclusão do experimento. A etapa de esclarecimentos sobre o dilema dos prisioneiros é particularmente importante pois evita a ignorância em relação as consequências das ações no jogo, ou seja, garante que as escolhas dos participantes sejam feitas de forma consciente. Após esta etapa, os participantes foram organizados em grupos de três e informados de que jogariam apenas uma vez com cada um dos membros do grupo, receberiam dinheiro real e que a confidencialidade das suas jogadas seria garantida. Por fim, foram conduzidos, um de cada vez, a uma sala separada, para que então pudessem preencher suas decisões em um formulário. Os resultados obtidos neste experimento demonstraram que os estudantes de economia escolheram a ação cooperar em 39,6% das vezes, enquanto os estudantes de outros cursos cooperaram em 61,8% das oportunidades.

No segundo experimento foi aplicado um teste de honestidade para três turmas (A, B e C), em dois períodos diferentes (início e final do semestre letivo). Na turma A foi ministrado um curso de economia introdutório com um professor especializado em

teoria dos jogos e na turma B por um professor especialista no desenvolvimento econômico da China. Já a turma C pertencia ao curso de astronomia e não possuía nenhuma peculiaridade além desta. O teste de honestidade era composto por dois dilemas éticos do tipo: 1) O dono de um negócio recebe 10 computadores, mas é cobrado por apenas 9 e 2) Considere um envelope perdido contendo \$100, o nome do proprietário e o endereço para devolução. No primeiro caso os participantes deveriam estimar a probabilidade de o erro ser reportado pelo empresário e, logo após, estimar qual seria a probabilidade de reportarem o erro, caso estivessem no lugar do empresário. No segundo, deveriam estimar a probabilidade de um estranho devolver o envelope e, logo em seguida, estimar a probabilidade de devolver o envelope caso eles mesmos o tivessem localizado. Seguindo a linha de resultados esperados e observados no experimento com o dilema dos prisioneiros, foi observado que os estudantes da turma na qual o professor tinha uma formação voltada para a teoria dos jogos (turma A) foram menos honestos quando comparados a turma em que o professor possuía formação voltada para o desenvolvimento econômico da China (turma B) que, por sua vez, apresentou respostas menos honestas quando comparadas a turma que cursava astronomia (turma C).

Com base nos resultados apresentados pelo experimento do tipo dilema dos prisioneiros, Frank, Gilovich e Regan chegam a algumas conclusões importantes. Primeiro, os autores afirmam que, dada a diferença de comportamento entre os estudantes de economia e os demais, há um suporte adicional a hipótese de que economistas estão mais propensos à prática do carona. Porém, também foi possível concluir que os economistas se comportam de forma cooperativa em determinadas circunstâncias. Um bom exemplo é a versão do experimento do dilema dos prisioneiros em que foi permitido aos participantes a promessa de cooperação. Nela os economistas cooperaram tanto quanto os demais participantes. Por fim, as evidências apontam que, pelo menos em parte, a falta de cooperação entre os economistas é causada pelo aprendizado da teoria econômica.

Yezer, Goldfarb e Poppen (1996) apresentaram algumas críticas ao trabalho de Frank, Gilovich e Regan. Segundo a análise feita pelos autores, o estudo da teoria econômica leva os estudantes a terem uma compreensão do comportamento humano que não está disponível para os demais estudantes, ou seja, é possível que os indivíduos sejam mais egoístas do que a sociedade como um todo imagina e, então, aprender a teoria econômica leva os estudantes a compreenderem melhor a realidade e, portanto, a se comportarem de acordo com ela. Em outras palavras, se o

comportamento real for menos honesto ou inspirar menos confiança, a expectativa de menor cooperação poderia ser interpretada como algo positivo.

As críticas feitas pelos autores se basearam nos resultados de um experimento do tipo “*lost-letter*” e a reaplicação do questionário anteriormente aplicado por Frank, Gilovich e Regan (1993). Nos questionários, em 6 das 8 comparações entre o início do semestre e o final foi observada uma redução da cooperatividade dos estudantes. Porém, estes resultados não foram significativos ao nível de 5% em nenhum caso. Considerando a significância ao nível de 10%, apenas 2 dos 8 casos foram significantes, em que os resultados foram ambíguos, com um apresentando redução da cooperatividade enquanto outro apontou um aumento. A crítica central neste caso é que enquanto Yezer *et al.* apresentaram todos os testes de significância, os mesmos não foram reportados no trabalho de Frank *et al.* (1993).

No mesmo ano da publicação do trabalho de Yezer, Goldfarb e Poppen, foi realizada a tréplica intitulada “*Do economists make bad citizens?*”. Nela, Frank, Gilovich e Regan (1996) argumentaram que de fato existem custos ao esperar de forma excessiva a cooperação dos outros agentes, mas apesar disso, expectativas favoráveis em relação a cooperação não são necessariamente ruins, isso porque existem evidências de que esse tipo de comportamento gera um ciclo virtuoso e faz com que a cooperação de outros agentes seja estimulada. Além deste ponto, os autores apresentaram a razão pela qual os testes de hipóteses não foram produzidos para os questionários no trabalho de 1993. Naquele caso, as mudanças no comportamento dos estudantes foram computadas e analisadas individualmente e não como uma média das turmas. Para solucionar este problema, os autores realizaram transformações nos dados e demonstraram que os resultados foram significantes ao nível de 5%. Por fim, é feita uma importante síntese dos pontos mais relevantes para os quais as evidências são suficientemente fortes na literatura: 1) O aprendizado da teoria econômica encoraja a visão de que os indivíduos são primariamente movidos por interesses próprios, 2) há evidências claras de que essa visão leva as pessoas a optarem por desviar em dilemas sociais e 3) há também evidências de que quando indivíduos esperam que os seus parceiros desviem nestes dilemas, eles se tornam muito mais inclinados a responder da mesma maneira, ou seja, optam pela retaliação.

O trabalho de Laband e Beil (1999) foi outro responsável por dialogar diretamente com Frank, Gilovich e Regan (1993; 1996). Segundo os autores, as questões levantadas por estes últimos são excessivamente simplistas. Embora não

tenham colocado em discussão a plausibilidade teórica de que o entendimento do modelo de agente único maximizador possa levar os indivíduos a desviarem em dilemas sociais, os autores argumentam que as evidências obtidas até então não são tão definitivas quanto imaginado. Eles argumentam que essas evidências foram construídas com base em jogos do tipo “*one-shot*”, ou seja, jogos não repetidos que não permitem a incorporação do aprendizado. Neste sentido, seria plausível esperar que em um jogo repetido o economista passaria a ter comportamentos cooperativos de forma mais rápida que os estudantes de outras áreas, em vista que o primeiro tem um maior conhecimento do comportamento que visa o interesse próprio.

Metodologicamente, Laband e Beil encontraram uma forma inovadora de verificar o problema do carona entre os economistas. Os autores utilizaram dados da *American Economic Association* (AEA) e de entidades que representam os sociólogos para observar o quanto os profissionais de cada área tendem a contribuir com as suas respectivas associações. Os autores separaram os economistas em cortes de renda e verificaram se existia uma tendência de que os mais bem pagos contribuíssem com o plano de filiação mais caro. Dentre os principais resultados, foi observado que os economistas nas faixas mais baixas de renda apresentaram comportamento menos cooperativo. Além disso, apesar de 3% dos membros entrevistados pertencerem a faixa de renda mais baixa, cerca de ¼ dos membros contribuem na categoria de filiação correspondente. Comportamento semelhante foi observado tanto na *American Sociological Association* quanto na *American Political Science Association*. Um dos grandes problemas da base de dados utilizada é que, de todos os questionários enviados a AEA, cerca de 63% foram respondidos, desta forma, é plausível dizer que os menos cooperativos dos economistas podem estar alocados no grupo dos não respondentes, levando a crer que a cooperação entre esses profissionais pode ser menor do que os resultados apresentam.

Outros trabalhos buscaram formas de capturar variáveis mais subjetivas do que as apresentadas até então. Arai *et al.* (2005) analisam a estrutura e os determinantes da confiança usando dados de questionários aplicados a estudantes universitários no Japão e na Suécia, onde os japoneses selecionados foram exclusivamente estudantes de Economia enquanto entre os suecos haviam estudantes de ciência política, direito, engenharia e economia. O estudo destaca que a confiança é multidimensional e envolve diversos tipos de categorias, das quais doze dimensões foram identificadas, sendo elas a confiança nos familiares, amigos, instituições políticas, polícia, empresas, sindicatos, mídia, saúde, universidades, escolas primárias e família

real. O conteúdo do questionário aplicado neste estudo envolvia, além das perguntas relacionadas a confiança, questões sobre jogos experimentais, onde os estudantes eram questionados sobre como agiriam em determinada situação. De acordo com os resultados, não foram encontradas diferenças no nível de confiança dos estudantes de economia quando comparados aos demais no que diz respeito a maioria dos aspectos sociais. Entretanto, os estudantes de economia responderam de forma mais racional as perguntas baseadas em experimentos. Os autores concluem que este movimento ocorre porque estes estudantes foram ensinados a agir desta maneira. De fato, é comum que em contextos em que é clara a natureza econômica da situação haja maior competição entre os participantes do que quando esta natureza é menos óbvia (Pillutla e Chen, 1999). Essas situações são frequentemente chamadas de *market-like* e servem como uma espécie de gatilho para o comportamento racional.

Dasgupta e Menon (2011) também se debruçaram sobre o estudo da confiança entre os estudantes de economia e estudantes de outras disciplinas. O método utilizado envolveu a aplicação conjunta de um breve questionário com cinco afirmações que foram avaliadas pelos participantes e logo após foi conduzido um jogo de confiança simples. Os autores descobriram que, embora os estudantes de economia não se diferenciem de outros estudantes na escolha de ações de confiança, eles são significativamente menos confiáveis. Em situações em que os estudantes de economia tinham a oportunidade de maximizar seus próprios ganhos, eles geralmente escolhiam a ação mais lucrativa em termos individuais, ao custo do *payoff* e da confiança dos demais. Quando observados os estudantes de outras disciplinas, a ação escolhida na maioria das vezes visava a maximização do *payoff* conjunto. Já em relação a aplicação dos questionários, as pontuações não foram boas preditoras de comportamento de confiança no experimento.

Lopes *et al.* (2015) também utilizaram a aplicação de questionários para avaliar valores, atitudes e comportamentos sociais. Os autores fazem uma grande contribuição para a literatura empírica ao utilizarem quatro amostras diferentes, coletadas nos anos de 2006, 2009 e 2012. Duas das amostras são compostas por estudantes de Economia da Universidade de Lisboa e foram coletadas nos anos de 2006 e 2012. Outra amostra é formada por estudantes de outras áreas de estudo, como arquitetura e música, e foi coletada em 2009. A última amostra é composta por cidadãos comuns, residentes da zona urbana e rural de Lisboa, ambas coletadas em 2006. O objetivo principal do trabalho foi comparar as amostras de estudantes de

Economia com os estudantes de outras áreas e os cidadãos comuns, de maneira que seja possível capturar diferenças entre eles.

Foram realizadas entrevistas pessoais com todos os respondentes para esclarecer e melhor controlar as respostas a 50 perguntas sobre as dimensões políticas, econômicas, sociais e culturais da confiança e do comportamento em geral. Dentre as perguntas, os entrevistados foram questionados sobre o espectro político do candidato em que votaram nas últimas eleições, a visão de si mesmos sobre o espectro político que pertencem, o nível desejável de regulação da economia, o grau de importância dos problemas nacionais de ordem coletiva, o interesse em política, a influência dos cidadãos no curso da política nacional, a confiança e a desconfiança em outros indivíduos e a legitimidade da evasão fiscal.

Com base na rica base de dados construída, os autores chegaram a diversas conclusões. Primeiro, os estudantes de economia tendem a se posicionar mais à direita, tanto em termos de voto quanto de autoimagem, e apresentam posicionamentos mais pró-mercado ao contrário dos estudantes de outras áreas que seguem uma linha pró-estado. Além disso, os estudantes de economia se mostraram menos críticos a prática do *free-riding* no transporte público e menos preocupados com os problemas nacionais.

3 METODOLOGIA

A investigação conduzida neste trabalho é um estudo de caso e utiliza dados transversais coletados de forma primária através de um questionário preenchido em ambiente virtual. Este capítulo está dividido em três partes. A primeira introduz o grupo populacional e especifica algumas características do curso de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora. A segunda apresenta o conteúdo do questionário aplicado, explicita a natureza de suas questões e a forma pela qual o *score* foi calculado. Na terceira parte, são tratadas as questões referentes a análise de dados.

3.1 População, amostra e estrutura do curso

O estudo foi conduzido na Faculdade de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora e, portanto, a população alvo consistiu em todos discentes matriculados no curso de Economia da universidade. Desta forma, não foram incluídos no processo de aplicação quaisquer discentes de outros cursos que estavam matriculados em disciplinas da graduação em Economia. O curso contava com 420 estudantes com matrícula ativa no momento da pesquisa e, portanto, todos estes foram selecionados como possíveis participantes. O convite foi enviado através da coordenação do curso de Economia para o e-mail institucional dos alunos em três oportunidades, com um intervalo aproximado de uma semana entre cada envio com o objetivo de reforçar a participação. A taxa de resposta obtida foi de 21,43%, com 90 respondentes.

Considerando a estrutura do curso, os alunos da graduação estão divididos entre os estudantes do turno diurno e noturno. Estes que se diferenciam por, apesar de cursarem as mesmas disciplinas, o fazerem com um projeto pedagógico distinto, notoriamente com o curso noturno tendo uma duração 1 ano (dois semestres letivos) maior, quando comparado ao diurno. Esta diferença faz com que as disciplinas do noturno sejam distribuídas de maneira mais uniforme ao longo do tempo, principalmente nos primeiros semestres do curso, onde os estudantes cursam pelo menos uma disciplina a menos que seus colegas do diurno. A grade completa de ambos os turnos pode ser observada no anexo B.

Outra implicação da distinção de programas pedagógicos é que os estudantes de diferentes turnos cursam diversas disciplinas simultaneamente. Em termos

práticos, isso significa que enquanto um estudante do diurno cursa Microeconomia I e História do Pensamento Econômico I no mesmo semestre, um estudante do período da noite cursa Microeconomia I sem atender a nenhuma outra disciplina que se debruce sobre conteúdos relacionados a história da economia.

Como é possível observar no anexo B, os estudantes de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora cursam diversas disciplinas por semestre, principalmente se considerarmos o primeiro período, com 6 disciplinas obrigatórias para os alunos do diurno e 5 para os do noturno, estas que são sempre cursadas por todos os estudantes, tendo em vista que a matrícula no primeiro semestre é feita de forma automática pela instituição. Isso significa que há uma chance muito alta de que quase todos os novos alunos cursem as mesmas disciplinas no primeiro semestre, exceto para casos raros onde pode ocorrer o trancamento de uma determinada disciplina. Após cursar o primeiro semestre, o processo de matrícula não é mais realizado de forma automática pela instituição e, então, fica a cargo do estudante escolher quais disciplinas cursar, embora as disciplinas obrigatórias sigam a ordem proposta no projeto pedagógico, dada a existência de pré-requisitos para cursá-las. Por exemplo, não é possível cursar Economia II sem ter sido aprovado em Economia I, da mesma forma que não é possível cursar Microeconomia III sem ter sido aprovado em Microeconomia I e II.

A existência de disciplinas sendo cursadas simultaneamente implica que, mesmo que a coleta de dados fosse realizada em 2 períodos de tempo, no início e no fim de um semestre por exemplo, não seria possível observar de maneira isolada o efeito de estudar uma determinada disciplina, dado que os alunos teriam cursado outras matérias simultaneamente. Como veremos na próxima seção, a estrutura do curso aliada a teoria permitirá tirar conclusões sobre o efeito das disciplinas que os alunos já cursaram, mesmo que de maneira mais geral.

3.2 Questionário e aplicação

O questionário utilizado neste trabalho foi o Common Good Self-Check (2024), produzido originalmente pelo Gemeinwohl Ökonomie Steiermark e adaptado para o idioma português. Além disso, algumas afirmações foram alteradas para melhor refletir a realidade brasileira, embora a natureza das mesmas tenha sido mantida. Seu conteúdo adaptado para a aplicação desta pesquisa pode ser encontrado no anexo A.

O conteúdo do questionário consiste em uma autoavaliação que foi preenchida tendo em vista o comportamento do entrevistado nos últimos 12 meses. O questionário é composto por 25 afirmações, onde o participante avaliou o nível de identificação com cada uma delas através de uma das 5 alternativas disponíveis, sendo elas “Não”, “Parcialmente não”, “Sim e Não”, “Parcialmente sim” e “Sim”. Além disso, o questionário coletou algumas informações do participante que foram preenchidas antes do início da avaliação das afirmações. O conteúdo desta etapa é composto pelos campos “Faixa etária”, “Sexo”, “Disciplinas que já completou” e “Turno”. O conteúdo e importância destas variáveis será detalhadamente abordado mais à frente.

As 25 questões que compõem o questionário podem ser divididas em 5 categorias, das quais cada uma representa uma área relevante para a compreensão dos valores e atitudes do indivíduo e podem ser enquadradas nos 4 tipos de altruísmo definidos no capítulo anterior, sendo eles o altruísmo puro e impuro e o altruísmo suave e robusto.

- 1) **Dignidade humana:** nesta categoria estão incluídas questões relacionadas a percepção do indivíduo sobre si mesmo, sua percepção acerca da individualidade dos outros, bem como a consciência utilizada na construção das suas relações e a forma como se comunica com familiares, amigos e colegas. Por fim, também é questionado se o entrevistado tem defendido a dignidade humana no contexto das instituições sociais e econômicas.
- 2) **Solidariedade:** nesta categoria estão incluídas questões que esboçam o comportamento tipicamente altruísta, com foco em avaliar se o indivíduo ajuda / doa / compartilha sem esperar favores concretos em retorno e se ao dedicar aos outros seu tempo / dinheiro / conhecimento têm levado em conta as necessidades alheias. Além disso, é questionada a capacidade do entrevistado de aceitar tempo / dinheiro / conhecimento / bens quando estes lhe são oferecidos como presente. Por fim, são incluídas perguntas acerca da coragem moral, uso da liberdade de expressão e se, no contexto da solidariedade, o indivíduo observa os efeitos deste tipo de ação na sociedade.
- 3) **Sustentabilidade Ecológica:** nesta categoria estão incluídas afirmações sobre o padrão de consumo. Primeiro é avaliado se o participante consumiu /

usou produtos / serviços sustentáveis em quantidades compatíveis com suas necessidades. Também estão incluídas questões sobre o consumo de comida vegetariana, alimentos orgânicos ou caseiros. No âmbito do consumo de energia e transporte temos questões sobre o consumo de energia elétrica no ambiente público e privado e a utilização de meios de transporte ecológicos, quando possíveis. Por fim, o participante é questionado sobre o seu papel em influenciar outros a adotarem comportamentos mais sustentáveis.

- 4) **Justiça Social:** nesta categoria foram incluídas afirmações relacionadas a percepção e prática da justiça social no dia a dia. A primeira afirmação trata de como o participante tem se expressado / agido em relação a divisão de direitos e obrigações tanto na sociedade quanto na vida privada. Também é avaliado o comportamento diante de situações de troca / compra, bem como o seu posicionamento diante de uma sociedade com igualdade de oportunidades. Em termos de compartilhamento, o entrevistado é questionado sobre o uso de suas posses e, por fim, são coletadas informações referentes a comportamentos classificados como avarentos e gananciosos.

- 5) **Participação na Democracia:** esta categoria é composta por questões que buscam compreender a participação dos entrevistados no processo democrático da sociedade. Primeiro o respondente é questionado sobre sua consciência diante da própria soberania como cidadão, bem como sua responsabilidade diante da própria vida e da sociedade. Também são incluídas afirmações acerca da formação de opinião individual e a capacidade de segui-la, uma vez que esta é formada. Nesta categoria também estão presentes questões relacionadas a forma de se comunicar e tomar decisões, a contribuição para uma melhor compreensão da democracia e, por fim, a participação ativa em eventos da sociedade que estejam ligados a política, mesmo que não sejam considerados partidários.

Cada uma das respostas está atrelada a um valor numérico que é padronizado entre as questões e podem ser observados no quadro 2. Após o preenchimento foi gerado um *score* construído através da soma dos valores obtidos em cada uma das afirmações.

Quadro 2 - Valor numérico das respostas

Resposta	Valor atribuído
Não	-2
Parcialmente Não	-1
Sim e Não	0
Parcialmente Sim	1
Sim	2

Fonte: Common Good Self-Check 3.1 (2024)

Com o preenchimento das respostas referentes as 25 afirmativas, a pontuação máxima possível é de 50 pontos, enquanto a pontuação mínima é de -50. Desta maneira, quando observadas as categorias individualmente, a pontuação máxima possível para cada uma delas é de 10 pontos enquanto a mínima é de -10. Quanto menor o valor final, menos altruísta é considerado o comportamento do indivíduo e vice-versa, ou, em outras palavras, menos inclinado para o bem comum o estudante está. Além disso, observar a pontuação obtida nas categorias de maneira individualizada permite tirar conclusões sobre os padrões de comportamento específicos que cada uma delas se propõem a avaliar.

Além das questões base do questionário, algumas outras informações cruciais são coletadas com o objetivo de capturar a influência de questões socioeconômicas e particularidades do curso de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora. Primeiro, o participante é questionado sobre a qual grupo etário pertence, sendo as categorias 18-20, 21-23, 24-26, 27-29 e 30+. Esta variável tem um papel relevante como variável de controle (Haucap e Müller, 2014) e foi utilizada como parte da captura do panorama socioeconômico individual. É natural que a maioria dos respondentes esteja alocada nas faixas etárias 18-20 e 21-23, dado que a idade mais comum para o ingresso na graduação é de cerca de 18 anos. A segunda pergunta coletou a informação referente ao gênero do participante, sendo possível as respostas disponíveis “Masculino”, “Feminino” ou “Prefiro não dizer”. Esta é a segunda variável de controle coletada no questionário e sua relevância pode ser constatada em diversos estudos (Frank *et al.*, 1993; Selten e Ockenfels, 1998; Frank e Schulze, 2000; Hu e Liu, 2003; Wang, Malhotra e Murnighan, 2011; Haucap e Müller, 2014).

A seguir foram incluídas duas perguntas referentes as particularidades do curso de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora. Em primeiro lugar, o participante foi inquirido sobre o turno no qual estuda, sendo os dois possíveis diurno e noturno. Esta pergunta se justifica por dois motivos. É possível que exista uma diferença de perfil dos estudantes que cursam Economia no turno diurno quando comparados aqueles que cursam no turno noturno. Além disso, pela própria estrutura da grade do curso, alunos do diurno cursam algumas disciplinas relevantes de forma simultânea enquanto os estudantes do turno noturno cursam as mesmas disciplinas em semestres diferentes, de forma que a disponibilidade da informação referente ao turno pode possibilitar uma melhor especificação da influência das disciplinas chave no comportamento dos estudantes.

Outra questão significativa foi a identificação de quais disciplinas o respondente já completou. Através desta pergunta foi possível comparar o *score* daqueles já cursaram determinadas disciplinas com aqueles que ainda não o fizeram. Nesta etapa os alunos puderam selecionar dentre um grupo de 10 disciplinas todas aquelas as quais já cursaram e foram aprovados. Neste grupo foram incluídas as disciplinas de Economia I e II, Microeconomia I, II e III, Economia Brasileira Contemporânea I e II, História do Pensamento Econômico I e II e, por fim, Desenvolvimento Socioeconômico. O quadro 2 apresenta o conteúdo de cada disciplina selecionada tendo como base o Projeto Pedagógico do curso de graduação em Ciências Econômicas (2022).

Quadro 3 - Disciplinas que enfatizam ou suavizam os pressupostos da teoria neoclássica

Disciplina	Conteúdo	Bibliografia Básica
Economia I (E1)	Introdução a Microeconomia. Dez Princípios de Economia. Modo de Pensar do Economista. Interdependência e Comércio. Oferta, Demanda e Equilíbrio de Mercado. Elasticidades. Eficiência de Mercado. Externalidades. Bens Públicos e Recursos Comuns. Custos de Produção. Mercados Perfeitamente Competitivos. Monopólio. Competição Monopolística. Oligopólio. Fronteiras da Micro.	Mankiw (2013)
Economia II (E2)	Introdução a Macroeconomia. Medindo a Renda Nacional. Medindo o custo de vida. Produção e Crescimento. Poupança, Investimento e Sistema Financeiro. Desemprego. Sistema Monetário.	Mankiw (2013)

	Inflação. Macroeconomia Aberta I. Demanda e Oferta Agregadas. Política Monetária e fiscal. Trade off Inflação e Desemprego (Curva de Phillips).	
Microeconomia I (M1)	Teoria do consumidor, teoria da firma, escolha intertemporal, incerteza e risco. Curva de demanda de mercado e os fundamentos para a análise do equilíbrio de mercado em um ambiente de concorrência perfeita.	Varian (2000)
Microeconomia II (M2)	Modelo de Equilíbrio Geral, modelos de Equilíbrio Parcial em estruturas de mercado: competição perfeita, monopólio, concorrência monopolística e oligopólio. Economia da informação, externalidades e bens públicos.	Varian (2000); Pindyck e Rubinfeld (2014)
Microeconomia III (M3)	As regras e as representações de jogos. Jogos estáticos com informação completa. Estratégias dominadas e dominantes. Eliminação iterativa. Equilíbrio de Nash em estratégias puras e mistas. Equilíbrio de ponto focal. Aplicações a modelos estáticos de oligopólio. Jogos dinâmicos de informação completa e perfeita. Equilíbrio de Nash por indução retroativa. Jogos dinâmicos de informação completa e imperfeita. Equilíbrio de Nash perfeito de subjogos. Jogos repetidos finitamente e infinitamente. Aplicações a modelos dinâmicos de oligopólios. Jogos estáticos com informação incompleta. Equilíbrio de Nash-Bayes. Jogos dinâmicos com informação incompleta. Equilíbrio de Nash Bayesiano Perfeito. Aplicações a jogos com informação assimétrica.	Fiani (2003)
Economia Brasileira Contemporânea I (ECB I)	Visão holística da economia brasileira através de sua história. Parte das crises do século XIX e abrange o processo de industrialização até o endividamento e crise da década de 70 e 80.	Abreu (1990); Furtado (1991); Giambiagi <i>et al.</i> (2005)
Economia Brasileira Contemporânea II (ECB II)	Continuação da disciplina de ECB I. Parte do processo inflacionário brasileiro e os planos para sua estabilização até os problemas estruturais da economia nos períodos mais recentes.	Abreu (1990); Giambiagi <i>et al.</i> (2005)

História do Pensamento Econômico I (HPE I)	Busca apresentar os aspectos introdutórios sobre a importância da história do pensamento econômico para a compreensão da teoria econômica moderna. Aborda a origem e evolução de conceitos econômicos fundamentais. Estuda uma ampla gama de autores, tais como Richard Cantillon, François Quesnay, Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus, Karl Marx, John Stuart Mill, William Stanley Jevons, Carl Menger e Léon Walras.	Hunt (1989); Screpanti e Zamagni (2005)
História do Pensamento Econômico II (HPE II)	Busca desenvolver uma visão crítica do pensamento econômico. Parte da revolução marginalista e das contribuições de Alfred Marshall, Knut Wicksell e Irving Fisher. Revolução Keynesiana e passa por diversas novas correntes do pensamento econômico: Síntese Neoclássica, Novos Clássicos, Novos Keynesianos, Monetaristas, Institucionalistas e Pós-Keynesianos.	Hunt (1989); Schumpeter (2012); Screpanti e Zamagni (2005)
Desenvolvimento Socioeconômico (DS)	Desenvolvimento a partir de uma perspectiva histórica (Gerschenkron). Interpretações clássicas do desenvolvimento econômico e o processo de causalção cumulativo (Marx/Lenin/Rostow). Desenvolvimento através da disrupção inovativa (Schumpeter). Estruturalistas e neoestruturalismo – a CEPAL e o desenvolvimento da América Latina. O novo quadro econômico do século XXI (EUA, China e Rússia). As questões climáticas, ambientais e outros desafios.	Prebisch (1949); Schumpeter (2012); Bielschowsky (2000); Colman e Nixon (1981)

Fonte: Projeto Pedagógico do curso de graduação em Ciências Econômicas da UFJF, 2022.

A ideia por trás desta seleção segue o trabalho de Earle, Moran e Ward-Perkins (2016). De acordo com os autores, as disciplinas com conteúdo de microeconomia tendem a possuir uma abordagem universalmente abstrata e matemática, seguindo os princípios da economia neoclássica. Por isso, consideramos que estas disciplinas enfatizam os pressupostos neoclássicos. Por outro lado, as disciplinas com conteúdo voltado para a história econômica, do pensamento e desenvolvimento econômico tendem a suavizar estes pressupostos. O único caso que pode escapar desta regra é o da Microeconomia III, disciplina esta que trabalha com a teoria dos jogos e estruturas

de mercado não competitivas, mostrando alternativas aos pressupostos neoclássicos mais rígidos encontrados nas demais disciplinas de microeconomia.

As disciplinas de macroeconomia não foram incluídas nesta análise em decorrência da estrutura do curso. Em ambos os turnos, os alunos sempre cursarão as disciplinas de microeconomia e macroeconomia de forma simultânea. Por isso, o efeito de cursa-las não pode ser observado separadamente de tal maneira que as inserir seria contraproducente, exceto no caso de Economia II, esta que é uma introdução a macroeconomia e é cursada em ambos os turnos de maneira relativamente isolada de outras grandes disciplinas relevantes. Considerar as disciplinas de Macroeconomia I, II e III teria um grau de importância pequeno neste caso, dado que estas atualmente carregam uma forte fundamentação microeconômica (Jardim, Lichand e Gala, 2009; Earle, Moran e Ward-Perkins, 2016).

Embora não seja possível observar cada disciplina isoladamente, coletar informações sobre elas é relevante por outro motivo. Saber as disciplinas que um estudante já completou é uma medida substituta para identificar o estágio do curso em que o respondente está situado. Por exemplo, quando se consideram disciplinas como Economia I e Economia II, que são cursadas no primeiro e segundo semestres, respectivamente, observa-se que o estudante que tenha completado a primeira, mas não a segunda, provavelmente esteja ingressando no segundo semestre da graduação. À medida que o curso avança, é comum ocorrer um processo de desperdício. Isso significa que, devido a reprovações ou outras circunstâncias, um aluno pode estar em um período letivo mais avançado, como o quinto período, mas ainda não ter cursado todas as disciplinas previstas para esse estágio. Por esse motivo, é consideravelmente mais eficaz utilizar a conclusão das disciplinas como indicador para identificar a etapa do curso em que o respondente se encontra, ao invés de inquirir diretamente sobre o período letivo em que está matriculado.

Tendo abordado em maiores detalhes o conteúdo do questionário, é relevante apresentar o processo de sua aplicação. Este que foi iniciado a partir do envio da proposta de pesquisa ao Comitê de Ética da universidade. A ideia original consistia na aplicação presencial do questionário, de maneira a aproveitar o horário de aula dos estudantes e com isso obter uma taxa de participação elevada. Além disso, nesta proposta constava a aplicação em dois momentos distintos, com a primeira sendo no início do semestre letivo e a segunda ao final, de maneira que cada estudante fosse observado em dois períodos de tempo distintos, significando então que os dados pudessem ser classificados como longitudinais. No entanto, mesmo com alterações

esta metodologia não foi aprovada pelo comitê. Buscando então a adequação as exigências do Comitê de Ética, e tendo em mente o período de tempo necessário para a conclusão do mestrado, a aplicação online se tornou a alternativa direta.

O processo de aplicação foi simples e objetivo, podendo ser dividido em duas etapas principais. A primeira consistiu no envio de um convite para participação na pesquisa através do e-mail institucional dos 420 estudantes com matrícula ativa no curso de Economia. Este envio foi feito com a intermediação da coordenação do Departamento de Economia e, como já mencionado anteriormente, foi repetida três vezes, com um intervalo de uma semana entre cada envio.

Reconhecendo que pesquisas online geralmente apresentam taxas de adesão significativamente mais baixas quando comparadas com as presenciais (Arai *et al.*, 2005) e também pela baixa taxa de resposta obtida apenas com o contato via e-mail, foram tomadas medidas para tentar mitigar esse efeito. Para tanto, a segunda etapa consistiu em visitas presenciais às salas de aula durante o horário letivo, a fim de reforçar o convite e incentivar a participação dos alunos.

Durante o curso da aplicação do questionário, é digno de nota a greve ocorrida na universidade que levou a paralisação de uma quantidade significativa das disciplinas do curso de Economia, de forma que os alunos se distanciaram do ambiente acadêmico temporariamente. Este acontecimento foi duplamente relevante pois os convites presenciais foram inviabilizados ao mesmo tempo que, considerando a paralisação das aulas, os estudantes podem ter passado a dar menos atenção aos seus e-mails institucionais. Estes fatores podem ter desempenhado um papel relevante na participação dos estudantes.

3.3 Análise de Dados

A análise de dados realizada neste trabalho pode ser dividida em duas principais etapas. A primeira consiste em uma análise descritiva que buscou explorar e compreender os padrões e tendências nos dados, bem como investigar as relações entre diferentes variáveis incluídas no questionário. A segunda etapa compreendeu um modelo de regressão linear múltipla exploratório. Para a análise descritiva utilizamos uma combinação de métodos descritivos e inferenciais, seguindo Fowler (2013) e Groves (2011). Os detalhes são apresentados a seguir.

Foram calculadas as distribuições de frequência para as variáveis categóricas, como faixa etária, sexo e turno. Isso permite uma visão geral de como os participantes

estão distribuídos entre as diferentes categorias, identificando a prevalência de cada grupo. Também foram criados perfis para os estudantes de modo a enquadrar os respondentes entre novatos, iniciantes, intermediários e avançados, sendo este o critério base para a identificação da etapa do curso na qual o respondente está inserido.

A segunda etapa é composta pela aplicação do modelo de contagem, seguindo a hipótese de que a conclusão de disciplinas voltadas para o ensino dos conceitos que compõem o *homo economicus* podem levar os estudantes a adotarem comportamentos mais egoístas, segundo a classificação do questionário. A ideia de utilizar as disciplinas como ponto principal para esta análise foi construída através das contribuições pioneiras de Marwell e Ames (1981), Carter e Irons (1991), Frank, Gilovich e Regan (1993) e Rubinstein (2006). De forma geral, a utilização deste modelo busca explorar alternativas para análise dos dados relacionados ao comportamento dos estudantes de economia.

O modelo de contagem pertence a classe de modelos estatísticos utilizados para modelar variáveis dependentes que são contagens de eventos ou ocorrências em um intervalo de tempo ou espaço. Este modelo é amplamente utilizado em várias disciplinas, como economia, epidemiologia, ciências sociais e engenharia, especialmente quando se lida com dados discretos e não negativos. O modelo mais comum de contagem é o modelo Poisson, mas também existem variantes, como o modelo binomial negativo.

Matematicamente, o modelo de Poisson descreve a probabilidade de uma variável aleatória Y assumir o valor y dado um parâmetro ρ (taxa de ocorrência) de acordo com a seguinte fórmula:

$$P(Y = y|\rho) = \frac{\rho^y \varepsilon^{-\rho}}{y!}, y = 1, 2, \dots$$

Onde y é a contagem observada, ρ é a taxa média de eventos por unidade de tempo ou espaço e ε é a base do logaritmo natural. No modelo de Poisson, a taxa de ocorrência ρ é tanto a média quanto a variância da variável aleatória Y . Isso implica que, no modelo de Poisson, a média e a variância são iguais, o que é sua principal e mais fortes propriedade.

O *score* construído através da soma dos valores numéricos de cada uma das afirmações do questionário aplicado serve como variável dependente deste modelo.

Por isso, no processo de análise de dados observa-se a relação entre a pontuação final (variável dependente) dos participantes e as variáveis sexo, faixa etária e as disciplinas já cursadas. O processo de análise utilizou as categorias intermediário e avançado para classificar os alunos de maneira que Microeconomia I e Economia Brasileira Contemporânea I representam respectivamente cada uma das duas categorias no modelo.

De acordo com a grade do curso de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora, é muito comum que os alunos cursem algumas das disciplinas chave de forma simultânea. Esse caso acontece de maneira mais óbvia com M1/HPE1 e M3/HPE2 para os estudantes do turno diurno e M2/HPE1 para aqueles do noturno, entretanto, como a grade do curso serve apenas como guia, é possível que alunos estejam cursando disciplinas de forma simultânea sem que seja factível capturar tal informação. Portanto, é importante notar que a simultaneidade é muito comum entre as disciplinas. Para reduzir este problema, as disciplinas selecionadas como variáveis independentes são bem definidas e são cursadas em espaços de tempo distantes. Entretanto, ainda haverá casos, como por exemplo Microeconomia 1 e História do Pensamento Econômico I, onde o efeito de duas disciplinas opostas estará misturado.

4 RESULTADOS

Neste capítulo, apresentamos os resultados do questionário aplicado aos estudantes da Faculdade de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora. Como já mencionado anteriormente, a população total é de 420 alunos com matrícula ativa no curso, enquanto a amostra coletada foi de 90 estudantes. Este valor representa uma taxa de resposta de 21,43%.

Tabela 1 – Número de estudantes que completaram cada disciplina em relação ao total de entrevistados

Disciplinas	N°	%
Economia I	76	84,44%
Economia II	74	82,22%
Microeconomia I	61	67,78%
Microeconomia II	52	57,78%
Microeconomia III	25	27,78%
História do Pensamento Econômico I	63	70%
História do Pensamento Econômico II	33	36,67%
Economia Brasileira Contemporânea I	36	40%
Economia Brasileira Contemporânea II	19	21,1%
Desenvolvimento Socioeconômico	9	10%
Não completou nenhuma	14	15,56%
Total de entrevistados		90

Fonte: elaboração própria.

De acordo com os dados da tabela 1 é possível observar a proporção de estudantes que concluiu cada uma das disciplinas consideradas relevantes, fornecendo uma visão da representatividade dos participantes em relação as diferentes etapas do curso. A interpretação destas informações serve principalmente para localizar, proporcionalmente, a etapa do curso na qual os respondentes se encontram e para atingir tal objetivo são necessários alguns cuidados na interpretação. Por exemplo, dos 90 respondentes, 14 (15,56%) ainda não concluíram nenhuma das disciplinas e, portanto, estão no primeiro semestre do curso, podendo ser classificados como calouros. Esta é uma interpretação simples e direta. Entretanto, ao considerar a disciplina de Economia I a situação é diferente. Todos estudantes do segundo período até os que estão no final do curso estão incluídos na

contagem para esta disciplina, dado que todos estes obrigatoriamente já a terão cursado. Aqueles que concluíram Economia I, mas não a sua continuação direta Economia II, estão no segundo semestre, entretanto apenas 2 estudantes se enquadram neste caso.

Cerca de 84,4% dos estudantes que compõem a amostra já concluíram a disciplina de Economia I, enquanto apenas 10% concluíram Desenvolvimento Socioeconômico, a última disciplina obrigatória da graduação, sendo cursada no 8º semestre letivo para os alunos do diurno e no 9º para os do noturno. Como já foi discutido, a desperiodização é frequente na graduação, portanto, as informações da tabela 1 são limitadas. Para contornar este problema, os estudantes foram divididos em quatro grupos com perfis bem definidos: novatos, iniciantes, intermediários e avançados. Os novatos são aqueles que ainda não concluíram nenhuma disciplina, os iniciantes são os que prestaram as disciplinas de Economia I ou Economia II, mas ainda não iniciaram Microeconomia. Os intermediários já receberam algum treinamento em microeconomia, mas não iniciaram as disciplinas de Economia Brasileira Contemporânea. Por último, os avançados são aqueles que já concluíram pelos menos Economia Brasileira I. Na tabela 2 é possível observar a distribuição destes alunos.

Tabela 2 - Proporção de alunos por etapa do curso e pontuação média

Descrição	Perfil	Nº de estudantes (%)	Média
Nenhum treinamento	Novato	14 (15,56%)	19,5
Treinamento em ECO I e II	Iniciante	15 (16,67%)	22,8
Treinamento Micro I, II e III	Intermediário	25 (27,78%)	17,44
Treinamento ECB I, ECB II e DS	Avançado	36 (40%)	21,97
	Total	90 (100%)	20,46

Fonte: elaboração própria

Na tabela 2 observa-se a proporção de estudantes por etapa do curso. Dentre os 90 respondentes, 27,78% estão na etapa intermediária, com uma pontuação média de 17,44 pontos, sendo esta significativamente menor quando comparada aos demais grupos. 40% dos entrevistados estão na etapa avançada, com uma pontuação média de aproximadamente 22 pontos. Enquanto isso, embora a amostra de estudantes novatos e iniciantes seja significativamente menor, a pontuação destes grupos segue um padrão interessante. Os novatos, ou seja, aqueles que ainda não cursaram

nenhuma disciplina, apresentaram uma pontuação média de 19,5 pontos. Já os iniciantes tiveram a maior pontuação média dentre todos os grupos, com 22,8 pontos.

A tabela 3 apresenta a composição de estudantes por sexo, turno de estudo e faixa etária. A proporção de estudantes do sexo feminino é de 42,2%. De acordo com Bertocchi, Bonacini e Murat (2022), há uma grande disparidade de gênero naqueles que cursam Economia, com seus resultados indicando a presença de 73 mulheres para cada 100 homens. Não há motivos para pensar que neste estudo a tendência seja diferente. Além disso, é possível que esta disparidade seja maior do que a captada pelo questionário em decorrência de uma maior inclinação das estudantes do sexo feminino para o comportamento altruísta (Brañas-Garza, Capraro e Rascón-Ramírez, 2016). Isso significa que os resultados apresentam um viés com tendência para o altruísmo tanto porque proporcionalmente mais indivíduos do sexo feminino participaram da pesquisa (e essa proporção não reflete a distribuição frequentemente observada nos cursos de Economia) quanto porque há um tendência ao comportamento altruísta por parte de indivíduos do sexo feminino em geral. Além disso, é natural que em pesquisas onde a participação é voluntária e não haja nenhum tipo de recompensa fora a contribuição para o estudo, exista um viés no sentido de que os respondentes escolham participar em decorrência de uma inclinação prévia para o comportamento altruísta. Isso sugere que uma parcela desconhecida dos estudantes que optaram por não participar da pesquisa pode ter sido motivada por razões egoístas.

Tabela 3 - Características dos estudantes

Característica	Amostra de 90 estudantes	
Sexo feminino/masculino	38 (42,2%)	52 (57,8%)
Turno diurno/noturno	35 (38,9%)	55 (61,1%)
Faixa etária	18-20	43 (47,78%)
	21-23	28 (31,11%)
	24-26	11 (12,22%)
	27-29	5 (5,56%)
	30+	3 (3,33%)

Fonte: elaboração própria

A combinação de vieses discutida no parágrafo anterior é esperada em decorrência da própria natureza das informações coletadas nesta pesquisa.

Entretanto, ainda é essencial considerar estes fatores, pois é provável que para todas as etapas do curso o comportamento real seja menos altruísta que o observado na amostra.

Ainda observando a tabela 3, temos que a amostra é composta de 61,1% de estudantes do turno noturno. A faixa etária segue o caminho esperado, com a maioria dos estudantes alocados nas faixas mais baixas, com 47,78% tendo entre 18 e 20 anos e 31,11% com idade entre 21 e 23 anos. Para os estudantes acima de 27 anos a amostra obtida neste estudo foi baixa, entretanto, mais a frente é possível analisar o score médio para cada faixa etária.

Na Tabela 4, apresenta-se o score médio da amostra dividido por sexo. As estudantes do sexo feminino alcançaram um score médio de 22,11, enquanto os estudantes do sexo masculino apresentaram uma pontuação significativamente menor, com média de 19,27. Este resultado está de acordo com a hipótese anteriormente apresentada de que indivíduos do sexo feminino tem uma maior inclinação para o comportamento altruísta.

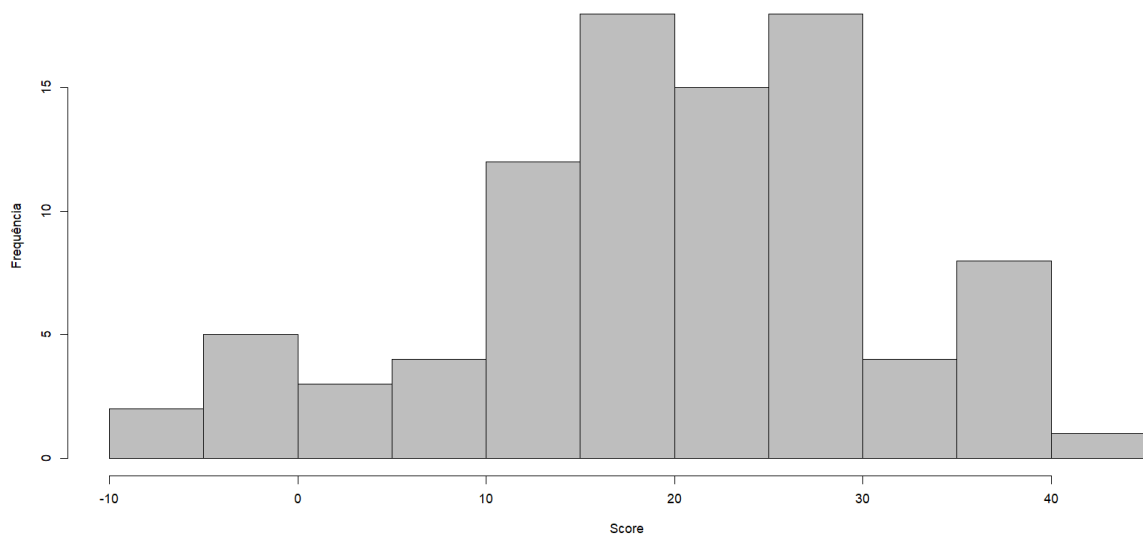
Tabela 4 - Score médio por sexo

Sexo	Nº de estudantes	Score acumulado	Score médio
Masculino	52	1002	19,27
Feminino	38	840	22,11

Fonte: elaboração própria

Como já apresentado na metodologia (quadro 2), o *score* foi calculado com base na pontuação padronizada do questionário Common Good Self-check 3.1 (2024) e é possível fazer uma análise preliminar da pontuação com base no histograma da Figura 1. Tendo em mente o limite superior dos resultados como 50 e o limite inferior como -50, observa-se que as pontuações entre 10 e 30 aparecem com maior frequência, com a média geral ficando em torno dos 20,5. No apêndice A é possível observar o histograma do score em relação a cada uma das categorias do questionário.

Figura 1 – Histograma do score



Fonte: elaboração própria.

Na tabela 5 temos a pontuação média por categoria de comportamento. É possível notar que a pontuação média da categoria sustentabilidade possui um valor significativamente menor quando comparada as demais. O conteúdo das afirmações desta categoria, dentre todas as outras, é a que mais se aproxima da ideia de altruísmo e egoísmo no consumo e produção, de forma que os estudantes podem agir de maneira a seguir os pressupostos da teoria neoclássica nos quais foram treinados. Através de evidências experimentais, Pillutla e Chen (1999) já apontavam que o comportamento individual tende a ser mais competitivo na medida que o contexto econômico apresentado seja mais evidente. A categoria justiça social trás questões sobre o compartilhamento de bens, avareza e a ganância e, portanto, também trata, em menor escala, de comportamentos econômicos. Por isso sua pontuação média ser a segunda menor entre todas categorias está de acordo com a ideia de que os estudantes tendem ter opiniões menos inclinadas ao altruísmo quando confrontados com situações que simulam um contexto de mercado.

A média para as categorias dignidade humana e solidariedade foram semelhantes, assumindo os valores 5,88 e 5,83, respectivamente. Estas categorias podem ser classificadas como representantes do altruísmo puro e apresentam as maiores pontuações quando comparadas as demais modalidades. Isso indica que diante de situações onde os respondentes são inquiridos sobre generosidade e gratidão há uma tendência maior ao altruísmo quando comparado a situações com contexto econômico.

Tabela 5 - Pontuação média por categoria

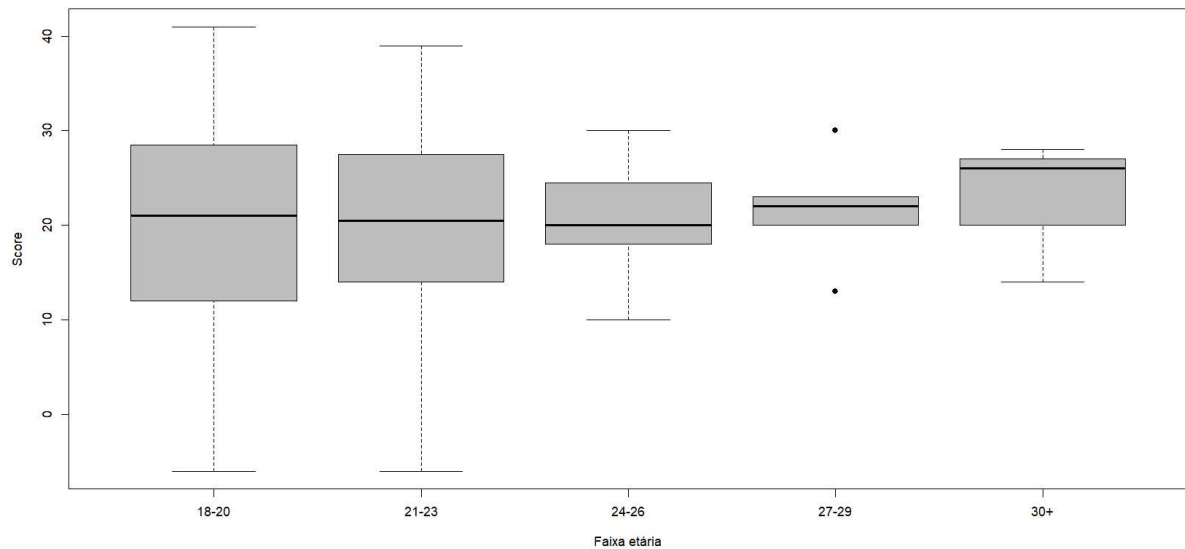
Categoria	Média
Dignidade Humana	5,88
Solidariedade	5,83
Sustentabilidade	0,78
Justiça Social	3,5
Participação Democrática	4,47
Média geral	20,46

Fonte: elaboração própria

A Figura 2 apresenta um boxplot que ilustra a relação entre o *score* e a faixa etária dos respondentes. Como já observado anteriormente, a maioria dos estudantes está concentrada nos dois primeiros grupos etários, que abrangem a faixa dos 18 aos 23 anos. Por este motivo, é natural que ambos os grupos apresentem uma maior dispersão nos resultados, evidenciada pela distância entre a linha tracejada e a caixa. Esta que é significativamente maior quando comparada às faixas etárias de 24 anos em diante. Na faixa etária 27-29, a presença de *outliers* pode ser minimizada, dado o número baixo de observações nesta faixa. Em grupos pequenos, qualquer valor que se desvie da média pode ser tratado como um outlier, mesmo que não seja necessariamente anômalo se o grupo fosse maior. Entretanto, as faixas etárias que apresentam dados mais confiáveis são aquelas com mais observações. Nestes casos é possível notar uma pequena tendência de queda na mediana ao acompanhar os grupos 18-20, 21-23, 24-26. Isso indica uma tendência de queda na pontuação na medida em que a idade aumenta até os 26 anos.

É possível concluir que a idade não é um bom controle para pesquisas aplicadas na graduação, a depender da característica do curso. Cerca de 79% dos estudantes que preencheram o questionário possuem entre 18 e 23 anos de idade enquanto os restantes estão localizados nas demais faixas etárias. É comum que alunos ingressem na faculdade logo após a conclusão do ensino médio ou pelo menos poucos anos depois, de maneira que as observações em grupos etários mais elevados podem não ser suficientes para a análise. Uma possível solução é coletar a idade de forma direta ao invés da faixa etária, de modo a obter maior precisão com esta variável.

Figura 2 - Proporção do score por faixa etária



Fonte: elaboração própria.

Na tabela 6 é possível observar os resultados do modelo de Poisson tendo como variável dependente o *score* e o sexo, Microeconomia I e Economia Brasileira Contemporânea I como variáveis independentes. Os resultados estimados apontam que os estudantes do sexo masculino tendem obter uma pontuação cerca de 7,18% menor frente as estudantes do sexo feminino. Aqueles que cursaram Microeconomia I pontuam cerca de 7,8% a menos quando comparados aos colegas que não cursaram esta disciplina. Enquanto isso, aqueles estudantes que estão nas fases finais da graduação e, portanto, já cursaram a disciplina de Economia Brasileira Contemporânea I, pontuam cerca de 9,4% mais quando comparados aqueles que não prestaram tal disciplina.

Tabela 6 - Modelo de Poisson

Coefficiente	Estimativa	Erro padrão	Valor z	p-valor	Significância
Intercepto	4,24375	0,02974	142,705	<2e-16	***
Sexo	-0,07182	0,02686	-2,674	0,00750	**
M1	-0,07794	0,03494	-2,231	0,02571	*
EBC1	0,09459	0,03252	2,909	0,00363	**

Fonte: elaboração própria

5 CONCLUSÃO

O presente estudo teve como objetivo analisar a relação entre a teoria econômica e o comportamento dos estudantes de economia, sobretudo aqueles de ordem altruísta e egoísta. Para atingir este objetivo, em um primeiro momento foi realizada uma discussão sobre como, desde sua gênese, a economia possui uma estreita conexão com a ética. Então, os conceitos de comportamento altruísta e egoísta foram apresentados e discutidos e, por fim, foi aplicado um questionário (Common Good Self-Check 3.1, 2024) para os estudantes da Faculdade de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora. Este que coletou informações acerca do comportamento dos estudantes na esfera da sustentabilidade, justiça social, solidariedade, dignidade humana e participação democrática, além de outras variáveis como disciplinas cursadas, idade e sexo.

Através da análise descritiva dos dados primários foi possível obter um panorama do perfil dos respondentes e tirar as primeiras conclusões sobre estes. Com a pontuação resultante dos questionários, foi possível notar uma inclinação maior dos indivíduos do sexo feminino para prática de ações ou comportamentos de ordem altruísta, resultado que corrobora os achados da literatura empírica (Brañas-Garza, Capraro e Rascón-Ramírez, 2016). É muito comum que os cursos de Economia tenham uma proporção maior de homens, por isso, considerando que na média os indivíduos do sexo feminino são mais inclinados a responder um questionário voluntariamente, é possível que a amostra obtida neste trabalho possuam um viés na direção do altruísmo, com o altruísmo feminino sendo capaz de superestimar a proporção de indivíduos do sexo feminino matriculados no curso. Apesar disso, estes resultados apontam que pode ser necessário um esforço maior para que os homens pratiquem ações de ordem altruísta.

Os resultados encontrados também apontam que nos comportamentos voltados para a sustentabilidade, os estudantes de economia tendem a se portar de maneira menos altruísta, principalmente se compararmos as categorias solidariedade e dignidade humana. Isso indica que o atitude dos estudantes está mais inclinada ao egoísmo em cenários de explícita natureza econômica. Quando o contexto não apresenta esta característica, os dados apontam uma maior inclinação ao altruísmo.

Com a análise obtida através do modelo de contagem, foi observado novamente que os indivíduos do sexo masculino pontuaram consistentemente menos

quando comparados as mulheres. Estudantes que já cursaram Microeconomia I, mas ainda não avançaram para etapas mais avançadas do curso, tendem a adotar comportamentos menos altruístas. Em contraste, aqueles que, além de Microeconomia I, também completaram uma disciplina mais abrangente, como Economia Brasileira Contemporânea I, frequentemente apresentam pontuações mais elevadas no questionário.

A literatura indica que o estudo da economia molda a forma com que os estudantes veem o mundo (Earle, Moran e Ward-Perkins, 2016). Neste sentido, a Microeconomia pode ser considerada a disciplina do curso de Ciências Econômicas com o maior potencial de fortalecer uma visão egoísta do mundo. Isso porque, como foi visto anteriormente, o teor do seu conteúdo é centrado no comportamento do *homo economicus*, portanto, é neste tipo de disciplina que a visão neoclássica da economia é mais forte e, por este motivo, pode ser abrandada através da utilização de exemplos práticos e situações reais. Portanto, se a visão egoísta por parte da economia tem efeito significativo e negativo no comportamento daqueles que a estudam, estes que não precisam ser necessariamente estudantes de graduação, é através de uma reforma curricular que esta situação pode ser remediada.

Embora este trabalho tenha conduzido um estudo de caso na Faculdade de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora, a dominância da economia ortodoxa no currículo dos cursos de economia, sobretudo da escola neoclássica, é um fenômeno comum. Por isso, discutir acerca das possíveis influências negativas que o seu estudo pode ter sobre os estudantes, para além das questões comportamentais, é de grande relevância, haja vista a reflexão que pode ser feita sobre a própria base curricular e metodologia de ensino dentro dos cursos de Economia.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. Entre deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. **Tempo Social**, São Paulo, v. 16, n. 2, p. 35–64, 2004.
- ABREU, M. P. (org.). **A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana, 1889-1989**. Rio de Janeiro: Campus, 1990.
- ALLGOOD, S.; BOSSHARDT, W.; VAN DER KLAAUW, W. e WATTS, M. Is economics coursework, or majoring in economics, associated with different civic behaviors? **The Journal of Economic Education**, v. 43, n. 3, p. 248–268, 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/00220485.2012.686389>. Acesso em: 09 set. 2024.
- ANACKER, K.; ENGE, S.; REIF, A.; LESCH, K. P. e STROBEL, A. Dopamine D4 receptor gene variation impacts self-reported altruism. **Molecular Psychiatry**, v. 18, n. 4, p. 402–403, 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.1038/mp.2012.49>. Acesso em: 09 set. 2024.
- ARAI, K.; OSKARSSON, S.; YAMAUCHI, I.; ÖBERG, P.; SVENSSON, T. e HIRANO, S. The structure and determinants of trust: the cases of Japan and Sweden. **Hitotsubashi Journal of Economics**, Tokyo, v. 46, n. 2, p. 183–204, 2005.
- AVILA, R. I. Construção do homo economicus e a sua necessária desconstrução. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 35, n. 2, p. 309–336, 2014.
- BAMBENEK, J. C. e BASHIR, M. Ethics, economics, and ransomware: how human decisions grow the threat. In: **Virtual Conference on Human Factors in Cybersecurity**, 2020. Disponível em: https://doi.org/10.1007/978-3-030-52581-1_3. Acesso em: 09 set. 2024.
- BATSON, C. D. **Altruism in humans**. Oxford: Oxford University Press, 2011.
- BATSON, C. D.; BATSON, J. G.; JUDY, G.; SLINGSBY, J. K.; HARRELL, K. L.; PEEKNA, H. M. e TODD, R. M. Empathic joy and the empathy-altruism hypothesis. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 61, n. 3, p. 413–426, 1991. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.61.3.413>. Acesso em: 09 set. 2024.
- BECKER, G. S. Altruism, egoism, and genetic fitness: Economics and sociobiology. **Journal of Economic Literature**, JSTOR, v. 14, n. 3, p. 817–826, 1976. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/2722629>. Acesso em: 09 set. 2024.
- BENTHAM, J. **Uma introdução aos princípios da moral e da legislação**. São Paulo: Abril Cultural, 1979.
- BERGSTROM, T. C. e STARK, O. How altruism can prevail in an evolutionary environment. **The American Economic Review**, JSTOR, v. 83, n. 2, p. 149–155, 1993. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/2117656>. Acesso em: 09 set. 2024.

BERTOCCHI, G.; BONACINI, L. e MURAT, M. Adams and Eves: the gender gap in economics majors, **CEPR Discussion Paper**, n. DP16767, 2021. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=4026631>. Acesso em: 09 set. 2024.

BIELSCHOWSKY, R. (org). **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Record, 2000.

BISIN, A.; TOPA, G. e VERDIER, T. Cultural transmission, socialization and the population dynamics of multiple-trait distributions. **International Journal of Economic Theory**, Wiley Online Library, v. 5, n. 1, p. 139–154, 2009. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1742-7363.2008.00098.x>. Acesso em: 09 set. 2024.

BLAUG, M. **A metodologia da economia: ou como os economistas explicam**. São Paulo: EDUSP, 1993.

BOSTON, J.; BRADSTOCK, A. e ENG, D. **Public policy: why ethics matters**. Canberra: ANU Press, 2010.

BRAÑAS-GARZA, P.; CAPRARO, V. e RASCÓN-RAMÍREZ, E. Gender differences in altruism: expectations, actual behaviour and accuracy of beliefs. **ArXiv**, n. 1606.04900, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.48550/arXiv.1606.04900>. Acesso em: 09 set. 2024.

CALDWELL, B. Positivist philosophy of science and the methodology of economics. **Journal of Economic Issues**, JSTOR, v. 14, n. 1, p. 53-76, 1980. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/4224897>. Acesso em: 09 set. 2024.

CALVO, P. **The cordial Economy-Ethics, recognition and reciprocity**, Berlim: Springer, 2018.

CAMPBELL, D. T. On the genetics of altruism and the counter-hedonic components in human culture. **Journal of Social Issues**, Wiley Online Library, v. 28, n. 3, p. 21–37, 1972. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1972.tb00030.x>. Acesso em: 09 set. 2024.

CARTER, J. R. e IRONS, M. D. Are economists different, and if so, why? **Journal of Economic Perspectives**, American Economic Association, v. 5, n. 2, p. 171–177, 1991. Disponível em: <https://doi.org/10.1257/jep.5.2.171>. Acesso em: 09 set. 2024.

COHEN, R. Altruism: human, cultural, or what? **Journal of Social Issues**, Wiley Online Library, v. 28, n. 3, p. 39–57, 1972. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1972.tb00031.x>. Acesso em: 09 set. 2024.

COLANDER, D. C.; HOLT, R. P. e ROSSER, J. B. **The changing face of economics: conversations with cutting edge economists**. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2004.

COLMAN, D. e NIXSON, F. **Desenvolvimento econômico: uma perspectiva moderna**. São Paulo: Campus, 1981.

COMMON GOOD SELF-CHECK 3.1, **Gemeinwohl-Ökonomie Steiermark**. Disponível em: https://eongood.org/wp-content/uploads/2020/04/ECG_SelfEvaluation-3.1_english.pdf. Acesso em: 26 ago. 2024.

DASGUPTA, U. e MENON, A. Trust and trustworthiness among economics majors. **Economics Bulletin**, v. 31, n. 4, p. 2799–2815, 2011. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=1994437>. Acesso em: 09 set. 2024.

DUPUY, J. P. **Le sacrifice et l'envie: le libéralisme aux prises avec la justice sociale**. Paris: Calmann-Lévy, 2014.

DUTT, A. e WILBER, C. **Economics and Ethics: An introduction**. Berlim: Springer, 2010.

EARLE, J.; MORAN, C. e WARD-PERKINS, Z. **The econocracy: the perils of leaving economics to the experts**. Manchester: Manchester University Press, 2016.

EBERHARD, M. J. W. The evolution of social behavior by kin selection. **The Quarterly Review of Biology**, JSTOR, v. 50, n. 1, p. 1–33, 1975. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/2821184>. Acesso em: 09 set. 2024.

ELSTER, J. Altruistic behavior and altruistic motivations. In: KOLM, S. C. e YTHIER, J. M. **Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity**, v. 1, North Holland: Elsevier, 2006, p. 183-206. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S1574-0714\(06\)01003-7](https://doi.org/10.1016/S1574-0714(06)01003-7). Acesso em: 09 set. 2024.

ELSTER, J. **Making sense of Marx**. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

ESPÍN, A. M.; CORREA, M. e RUIZ-VILLAVARDE, A. Economics students: self-selected in preferences and indoctrinated in beliefs. **International Review of Economics Education**, v. 39, p. 1–10, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.iree.2021.100231>. Acesso em: 09 set. 2024.

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS. **Projeto Pedagógico do curso de graduação em Ciências Econômicas**. Universidade Federal de Juiz de Fora, 2022.

FEHR, E. e FISCHBACHER, U. The nature of human altruism. **Nature**, v. 425, n. 6960, p. 785-791, 2003.

FEIGIN, S. e OWENS, G.; GOODYEAR-SMITH, F. Theories of human altruism: a systematic review. **Annals of Neuroscience and Psychology**, v. 1, n. 1, p. 1–9, 2014.

FIANI, R. **Teoria dos Jogos**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

FOURCADE, M. **Economists and societies: Discipline and profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s**. Princeton: Princeton University Press, 2009.

FOWLER, F. J. **Survey research methods**. Thousand Oaks: Sage publications, 2013.

FRANK, B. e SCHULZE, G. G. Does economics make citizens corrupt? **Journal of economic behavior & organization**, v. 43, n. 1, p. 101-113, 2000. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(00\)00111-6](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(00)00111-6). Acesso em 09 set. 2024.

FRANK, R. H.; GILOVICH, T. D. e REGAN, D. T. Do economists make bad citizens? **Journal of Economic Perspectives**, American Economic Association, v. 10, n. 1, p.

187–192, 1996. Disponível em: <https://doi.org/10.1257/jep.10.1.187>. Acesso em: 09 set. 2024.

FRANK, R. H.; GILOVICH, T. e REGAN, D. T. Does studying economics inhibit cooperation? **Journal of economic perspectives**, American Economic Association, v. 7, n. 2, p. 159–171, 1993. Disponível em: <https://doi:10.1257/jep.7.2.159>. Acesso em: 09 set. 2024.

FRANK, R. H.; GILOVICH, T. e REGAN, D. T. The evolution of one-shot cooperation: an experiment. **Ethology and sociobiology**, Elsevier, v. 14, n. 4, p. 247–256, 1993. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/0162-3095\(93\)90020-I](https://doi.org/10.1016/0162-3095(93)90020-I). Acesso em 09 set. 2024.

FRIEDMAN, M. **Essays in positive economics**. Chicago: University of Chicago press, 1953.

FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil**. 24. ed. São Paulo: Editora Nacional, 1991.

GANEM, A. Adam Smith e a explicação do mercado como ordem social: uma abordagem histórico-filosófica. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 4, n. 2, p. 9–36, 2000. Disponível em: https://dirin.s3.amazonaws.com/drive_materias/1649342862.pdf. Acesso em: 09 set. 2024.

GERT, B. e GERT, J. The Definition of Morality. **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, 2020. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/fall2020/entries/morality-definition/>. Acesso em: 09 set. 2024.

GIAMBIAGI, F. e VILLELA, A (org.). **A Economia brasileira contemporânea (1945-2004)**. 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GOULD, S. J. Caring groups and selfish genes. **Natural History**, v. 86, n. 10, p. 20–24, 1977.

GROVES, R. M.; FOWLER, F. J.; COUPER, M. P.; LEPKOWSKI, J. M.; SINGER, E. e TOURANGEAU, R. **Survey methodology**. 2. ed. Hoboken: John Wiley & Sons, 2011.

HAMILTON, W. D. Selection of selfish and altruistic behavior in some extreme models. In: EISENBERG, J. F., **Man and Beast: comparative social behavior**, 1. ed. Washington, D.C.: Smithsonian Institution Press, 1971, p. 57–91.

HAUCAP, J. e MÜLLER, A. Why are economists so different? Nature, nurture and gender effects in a simple trust game. SSRN, 2014. Disponível em: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2482246>. Acesso em: 09 set. 2024.

HELLMICH, Simon Niklas. Are people trained in economics “different,” and if so, why? A literature review. **The American Economist**, v. 64, n. 2, p. 246–268, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/0569434519829433>. Acesso em: 09 set. 2024.

HOFFMAN, M. L. Is altruism part of human nature? **Journal of Personality and Social Psychology**, American Psychological Association, v. 40, n. 1, p. 121–137,

1981. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.40.1.121>. Acesso em: 09 set. 2024.

HOFMANN, R. M. e PELAEZ, V. A tendência axiomática da racionalidade econômica no contexto da oposição entre individualismo metodológico e estruturalismo. **Análise Econômica**, v. 28, n. 53, 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.22456/2176-5456.8644>. Acesso em: 09 set. 2024.

HU, Y. A. e LIU, D. Y. Altruism versus egoism in human behavior of mixed motives: an experimental study. **American Journal of Economics and Sociology**, Wiley Online Library, v. 62, n. 4, p. 677–705, 2003. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/1536-7150.00240>. Acesso em: 09 set. 2024.

HUNT, E. K. **História do pensamento econômico: uma perspectiva crítica**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

IFCHER, J. e ZARGHAMEE, H. The rapid evolution of homo economicus: brief exposure to neoclassical assumptions increases self-interested behavior. **Journal of Behavioral and Experimental Economics**, Elsevier, v. 75, p. 55–65, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.socec.2018.04.012>. Acesso em: 09 set. 2024.

IZEPÃO, R. L.; BRITO, E. C. e BERGOCE, J. O indivíduo na economia neoclássica, comportamental e institucional: da passividade à ação. **Leituras de Economia Política**, v. 31, p. 55–74, 2020. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/351005728_O_individuo_na_economia_neoclássica_comportamental_e_institucional_da_passividade_a_acao. Acesso em: 09 set. 2024.

JARDIM, E. F.; LICHAND, G. e GALA, P. Microfundamentos da Macroeconomia: notas críticas. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 39, n. 4, p. 851–871, 2009. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0101-41612009000400006>. Acesso em: 09 set. 2024.

JEVONS, W. S. **A teoria da economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

KORN, E.; MEISENZAHN, S. e ZIESECKE, J. How and when can economic skills enhance cooperation? **MAGKS Joint Discussion Paper Series in Economics**, n. 16, 2013. Disponível em: <https://www.econstor.eu/handle/10419/73066>. Acesso em: 09 set. 2024.

LABAND, D. N. e BEIL, R. O. Are economists more selfish than other social scientists? **Public Choice**, Springer, v. 100, n. 1-2, p. 85–101, 1999. Disponível em: <https://doi.org/10.1023/A:1018370625789>. Acesso em: 09 set. 2024

LAKATOS, I. Falsification and the methodology of scientific research programmes. In: LAKATOS, I. e MUSGRAVE, A. **Criticism and the Growth of Knowledge: proceedings of the international colloquium in the philosophy of science**. Londres: Routledge, 2014. p. 89–94.

LE GRAND, J. Equity versus efficiency: the elusive trade-off. **Ethics**, v. 100, n. 3, p. 554–568, 1990. Disponível em: <https://doi.org/10.1086/293210>. Acesso em: 09 set. 2024.

LEVINE, D. K. An economist's perspective on altruism and selfishness. **Behavioral and Brain Sciences**, v. 25, n. 2, p. 267–268, 2002. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/S0140525X02410059>. Acesso em: 09 set. 2024.

LOPES, J. C.; GRAÇA, J. C. e CORREIA, R. G. Effects of economic education on social and political values, beliefs and attitudes: results from a survey in Portugal. **Procedia Economics and Finance**, Elsevier, v. 30, p. 468–475, 2015. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01314-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01314-3). Acesso em: 09 set. 2024.

LUCCHIARI, C.; MERONI, F. e VANUTELLI, M. E. Moral decision-making as compared to economic and shopping contexts: gender effects and utilitarianism. **Rivista Internazionale di Filosofia e Psicologia**, Mimesis, v. 10, n. 1, p. 49–64, 2019. Disponível em: <https://dx.doi.org/10.4453/rifp.2019.0004>. Acesso em: 09 set. 2024.

MANKIW, N. G. **Introdução à Economia**. 6. ed., São Paulo: Cengage Learning, 2013.

MARWELL, G. e AMES, R. E. Economists free ride, does anyone else? Experiments on the provision of public goods. **Journal of Public Economics**, Elsevier, v. 15, n. 3, p. 295–310, 1981. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(81\)90013-X](https://doi.org/10.1016/0047-2727(81)90013-X). Acesso em: 09 set. 2024.

MORGAN, J. **What is Neoclassical Economics?** 1. ed. Nova York: Taylor & Francis, 2015.

NAHRA, C. Altruism and moral enhancement. **Kriterion: Revista de Filosofia**, v. 61, n. 147, p. 633–648, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/0100-512X2020n14704cn>. Acesso em: 09 set. 2024.

NAKAI, D. **Three dimensions of classical utilitarian economic thought: Bentham, JS Mill, and Sidgwick**, 2012. Disponível em: https://www.stern.nyu.edu/sites/default/files/assets/documents/con_037042.pdf. Acesso em: 09 set. 2024.

NECK, R. Methodological individualism: still a useful methodology for the social sciences? **Atlantic Economic Journal**, v. 49, n. 4, p. 349–361, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11293-022-09740-x>. Acesso em: 09 set. 2024.

NOVARESE, M. Altruísmo e egoísmo na economia e em outras ciências sociais: experimentos e evidências empíricas. **Revista de Economia**, v. 29, p. 77–98, 2003. Disponível em: <https://doi.org/10.5380/re.v29i0.1994>. Acesso em: 09 set. 2024.

PAULANI, L. M. **Modernidade e discurso econômico**. São Paulo: Boitempo, 2015.

PEIL, J. e VAN STAVEREN, I. **Handbook of economics and ethics**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.

PILLUTLA, M. M. e CHEN, X. P. Social norms and cooperation in social dilemmas: The effects of context and feedback. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 78, n. 2, p. 81–103, 1999. Disponível em: <https://doi.org/10.1006/obhd.1999.2825>. Acesso em: 09 set. 2024.

PINDYCK, R. S. e RUBINFELD, D.L. **Microeconomia**. 8. ed. São Paulo: Pearson Prentice, 2014.

POWELL, B. Understanding normative economics: exploring values, ethics, and policy perspectives. **Journal of Economics and Economic Education Research**, v. 25, n. 1, p. 1–2, 2024. Disponível em:

<https://www.abacademies.org/articles/understanding-normative-economics-exploring-values-ethics-and-policy-perspectives-16688.html>. Acesso em: 09 set. 2024.

PREBISCH, R. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais. **Boletín económico de América Latina**, v. 3, n. 1, 2000.

Disponível em: <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/50689718-2ada-4456-b409-70a661a61edc/content>. Acesso em: 09 set. 2024.

RACHLIN, H. Altruism and selfishness. **Behavioral and Brain Sciences**, v. 25, n. 2, p. 239–250, 2002. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/S0140525X02000055>.

Acesso em: 09 set. 2024.

RACHLIN, H. e JONES, B. A. Altruism among relatives and non-relatives.

Behavioral Processes, Elsevier, v. 79, n. 2, p. 120–123, 2008. Disponível em:

<https://doi.org/10.1016/j.beproc.2008.06.002>. Acesso em: 09 set. 2024.

ROBBINS, L. **An essay on the nature and significance of economic science**.

Alabama: Ludwig von Mises Institute, 2007.

RUBINSTEIN, A. A sceptic's comment on the study of economics. **The Economic Journal**, v. 116, n. 510, p. 1–9, 2006. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2006.01071.x>.

Acesso em: 09 set. 2024.

SCHUMPETER, J. **Teoria do desenvolvimento econômico**: um estudo sobre lucro empresarial, capital, crédito, juro e ciclo da conjuntura. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2012.

SCREPANTI, E. e ZAMAGNI, S, **An outline of the history of economic thought**. 2

ed. Oxford: Oxford University Press, 2005.

SELTEN, R. e OCKENFELS, A. An experimental solidarity game. **Journal of economic behavior & organization**, v. 34, n. 4, p. 517–539, 1998. Disponível em:

[https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(97\)00107-8](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(97)00107-8). Acesso em: 09 set. 2024.

SEN, A. Comportamento econômico e sentimentos morais. **Revista de Cultura e Política**, SciELO Brasil, n. 25, p. 103–130, 1992. Disponível em:

<https://doi.org/10.1590/S0102-64451992000100005>. Acesso em: 09 set. 2024.

SEN, A. **On ethics and economics**. Oxford: Oxford University Press, 1999.

SIMON, H. A. Altruism and economics. **The American Economic Review**, JSTOR, v. 83, n. 2, p. 156–161, 1993. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/2117657>.

Acesso em: 09 set. 2024.

SMITH, A. **A riqueza das nações**. 5. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2023.

SMITH, A. **Teoria dos sentimentos morais**: ou ensaio para uma análise dos princípios pelos quais os homens naturalmente julgam a conduta e o caráter,

primeiro de seus próximos, depois de si mesmos, acrescida de uma dissertação sobre a origem das línguas. São Paulo: Martins Fontes, 2015.

SOBER, E. e WILSON, D. S. **Unto others**: the evolution and psychology of unselfish behaviour. Cambridge: Harvard University Press, 1998.

STAHEL, A. W. **Regenerative Oikonomics**: a new perspective on the economic process. 1. ed. Berlim: Springer, 2022.

SU, H. Beyond the positive–normative dichotomy: some remarks on Colander's Lost Art of Economics. **Journal of Economic Methodology**, v. 19, n. 4, p. 375-390, 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/1350178X.2012.741690>. Acesso em: 09 set. 2024.

TEIXEIRA, R. A. **Positivismo, historicismo e dialética da metodologia da economia**. 133 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Instituto de Pesquisas Econômicas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

THOMPSON, G. J.; HURD, P. L. e CRESPI, B. J. Genes underlying altruism. **Biology letters**, v. 9, n. 6, 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.1098/rsbl.2013.0395>. Acesso em: 09 set. 2024.

VARIAN, H. R. **Microeconomia**: uma abordagem moderna. 7. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

VLERICK, M. Explaining human altruism. **Synthese**, v. 199, n. 1, p. 2395-2413, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11229-020-02890-y>. Acesso em: 09 set. 2024.

WANG, L.; MALHOTRA, D. e MURNIGHAN, J. K. Economics education and greed. **Academy of Management Learning & Education**, Nova York, v. 10, n. 4, p. 643–660, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.5465/amle.2009.0185>. Acesso em: 09 set. 2024.

WEST, S. A.; GARDNER, A. Altruism, spite, and greenbeards. **Science**, v. 327, n. 5971, p. 1341–1344, 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.1126/science.1178332>. Acesso em: 09 set. 2024.

WHITE, M. D. **The Oxford handbook of ethics and economics**. Oxford: Oxford University Press, 2019.

YABLO, P. D. e FIELD, N. P. The role of culture in altruism: Thailand and the United States. **Psychologia**, v. 50, n. 3, p. 236–251, 2007. Disponível em: <https://doi.org/10.2117/psysoc.2007.236>. Acesso em 09 set. 2024.

YEZER, A. M.; GOLDFARB, R. S. e POPPEN, P. J. Does studying economics discourage cooperation? watch what we do, not what we say or how we play. **Journal of Economic Perspectives**, American Economic Association, v. 10, n. 1, p. 177–186, 1996. Disponível em: <https://doi.org/10.1257/jep.10.1.177>. Acesso em 09 set. 2024.

ZAMAGNI, S. e SACCO, P. L. An evolutionary dynamic approach to altruism. **Quaderni Working Paper DSE**, n. 165, 1993. Disponível em: <https://doi.org/10.6092/unibo/amsacta/5192>. Acesso em: 09 set. 2024.

ANEXO A – Questionário

QUESTIONÁRIO ADAPTADO PESQUISA SOBRE COMPORTAMENTO DOS ALUNOS DA FACULDADE DE ECONOMIA DA UFJF
Este questionário é um modelo. O formulário do questionário online pode ser acessado na seção 2 do formulário do google através do link: https://forms.gle/2fB5WkAvWVMVtP5WA
Este questionário faz parte dos estudos sobre "O impacto do aprendizado da teoria econômica no comportamento dos estudantes de Economia". Por favor, avalie seu comportamento nos últimos 12 meses para todas afirmativas abaixo. Assinale a alternativa que mais se aplica.
Faixa etária: () 18-20 () 21-23 () 24-26 () 27-29 () 30+
Sexo: () Masculino () Feminino () Prefiro não dizer
Turno em que está cursando Economia: () Diurno () Noturno
Selecione as disciplinas que já completo: () Economia I () Economia II () Microeconomia I () Microeconomia II () Microeconomia II () Microeconomia III () Economia Brasileira Contemporânea I () Economia Brasileira Contemporânea II () História do Pensamento Econômico I () História do Pensamento Econômico II () Desenvolvimento Socioeconômico
1. Posso dizer que "me identifiquei como um ser humano único e demonstrei apreço por isso." (marcar somente uma das opções) () Não () Parcialmente não () Sim e não () Parcialmente sim () Sim
2. Posso afirmar que "identifiquei as pessoas como seres humanos únicos e demonstrei apreço por isso." (marcar somente uma das opções) () Não () Parcialmente não () Sim e não () Parcialmente sim () Sim
3. Posso afirmar que "eu moldei minhas relações conscientemente, inclusive minha relação comigo mesmo(a)". (marcar somente uma das opções) () Não () Parcialmente não () Sim e não () Parcialmente sim () Sim
4. Posso dizer que "eu me comuniquei conscientemente com outras pessoas (familiares, amigos, colegas, caixas de lojas, etc.) na minha vida diária." (marcar somente uma das opções) () Não () Parcialmente não () Sim e não () Parcialmente sim () Sim
5. Posso dizer que "defendi o respeito pela dignidade humana nas instituições sociais e econômicas." (marcar somente uma das opções) () Não () Parcialmente não () Sim e não () Parcialmente sim () Sim
6. Posso dizer que "eu doe / dei / ajudei / compartilhei sem esperar favores concretos em troca." (marcar somente uma das opções) () Não () Parcialmente não () Sim e não () Parcialmente sim () Sim

<p>7. Posso dizer que "eu doeie tempo e conhecimento / dinheiro / bens pensando nas necessidades dos outros" (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>8. Posso dizer que "aceitei com gratidão o tempo / conhecimento / dinheiro / bens que me foram dados como presente" (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>9. Posso dizer que "ousei demonstrar coragem moral e liberdade de expressão." (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>10. Posso dizer que "sempre que demonstrei ser solidário(a), pude observar os efeitos na sociedade." (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>11. Posso dizer que "quando possível, tenho consumido / usado produtos e serviços sustentáveis – e apenas na quantidade necessária." (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>12. Posso dizer que "considero uma questão importante o possível impacto dos hábitos de consumo no meio ambiente." (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente Sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>13. Posso dizer que "economizei energia elétrica em ambientes públicos e privados sempre que possível". (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>14. Posso dizer que "usei meios de transporte ecológicos sempre que possível". (por exemplo: optou por ir a pé ou de bicicleta enquanto tinha outras opções não ecológicas disponíveis) (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>15. Posso dizer que "inspirei outras pessoas a se comportarem de forma ecologicamente sustentável." (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>16. Posso dizer que "falei abertamente e sinceramente sobre uma divisão justa entre direitos e obrigações na sociedade, dentro da minha esfera de vida e agi de acordo." (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>17. Posso dizer que "me engajei em atividades de troca ou compra com outras pessoas de forma honesta".(marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>

<p>18. Posso dizer que "defendi publicamente uma sociedade justa." (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>19. Posso dizer que "tenho compartilhado minhas posses com outras pessoas e feito uso delas de forma a contribuir para o bem comum". (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>20. Posso dizer que "renunciei conscientemente a comportamentos de avareza e ganância por lucro (por exemplo: ganhos com especulação e vendas com preços acima do considerado justo)". (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>21. Posso dizer que "tomei consciência da minha soberania como cidadão(ã), assim como da responsabilidade pela minha vida e pela sociedade." (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>22. Posso dizer que "formei minha própria opinião e a segui." (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>23. Posso dizer que "tenho me envolvido em formas contemporâneas de comunicação e tomada de decisão (por exemplo: comunicação não-violenta, esperar o consenso entre os envolvidos antes de tomar uma decisão)." (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>24. Posso dizer que "contribuí para uma melhor compreensão da democracia." (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>
<p>25. Posso dizer que "participei de eventos que de alguma forma eram voltados para o bem-estar da sociedade (por exemplo: representação estudantil, trabalho voluntário ou qualquer iniciativa política ou não)." (marcar somente uma das opções)</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Parcialmente não <input type="checkbox"/> Sim e não <input type="checkbox"/> Parcialmente sim <input type="checkbox"/> Sim</p>

Fonte: adaptado de Common Good Self-Check 3.1 (2024)

ANEXO B – Grade do Curso

Quadro 4 - Grade de disciplinas obrigatórias do curso de Economia (Diurno)

1º período	Sociologia I
	Economia I
	Elementos de Cálculo I
	História Econômica
	Contabilidade Geral e Introdutória
	Instituições de Direita
2º período	Política I
	Álgebra Matricial
	Economia II
	Elementos de Cálculo II
	Estatística Econômica I
3º período	Microeconomia I
	História do Pensamento Econômico I
	Macroeconomia I
	Estatística Econômica II
4º período	Microeconomia II
	Macroeconomia II
	Econometria I
	Formação Econômica do Brasil
5º período	Microeconomia III
	História do Pensamento Econômico II
	Macroeconomia III
	Econometria II
	Economia Monetária I
6º período	Economia Internacional
	Técnicas de Pesquisa em Economia
	Economia Brasileira Contemporânea I
7º período	Economia Brasileira Contemporânea II
	Monografia I
8º período	Desenvolvimento Socioeconômico
	Monografia II

Fonte: Projeto Pedagógico do curso de Ciências Econômicas da UFJF (2022).

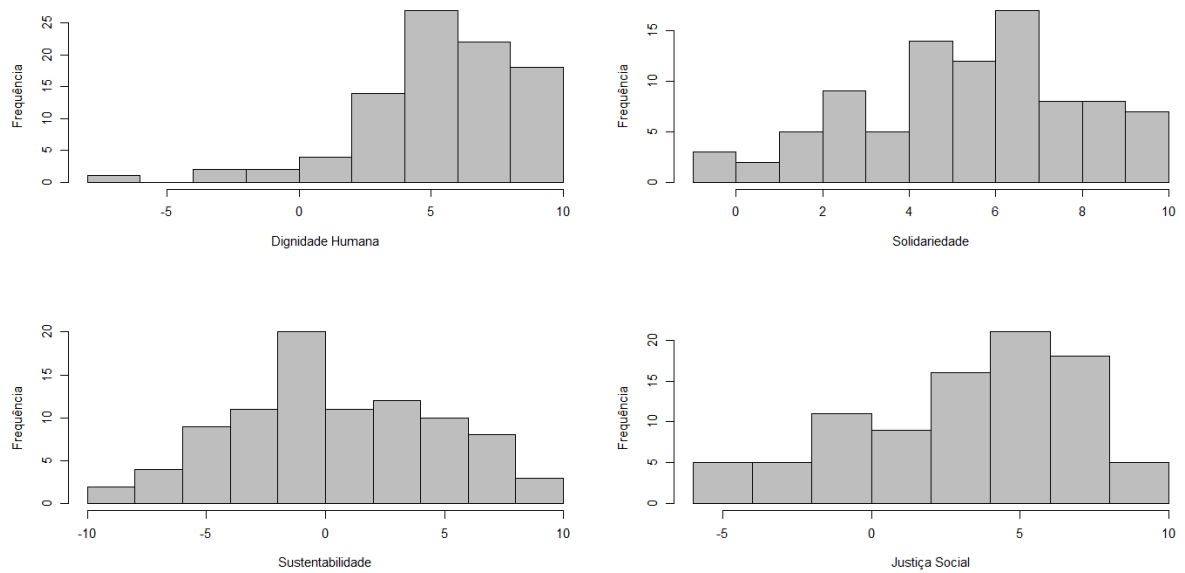
Quadro 5 - Grade de disciplinas obrigatórias do curso de Economia (Noturno)

1º período	Sociologia I
	Economia I
	Elementos de Cálculo I
	Contabilidade Geral e Introdutória
	Instituições de Direito
2º período	Política I
	História Econômica
	Economia II
	Elementos de Cálculo II
3º período	Microeconomia I
	Estatística Econômica I
	Macroeconomia I
	Álgebra Matricial
4º período	Microeconomia II
	Macroeconomia II
	Estatística Econômica II
	História do Pensamento Econômico I
5º período	Microeconomia III
	Formação Econômica do Brasil
	Macroeconomia III
	Econometria I
6º período	Econometria II
	Economia Monetária I
	História do Pensamento Econômico II
7º período	Economia Brasileira Contemporânea I
	Economia Internacional
8º período	Técnicas de Pesquisa em Economia
	Economia Brasileira Contemporânea II
9º período	Desenvolvimento Socioeconômico
	Monografia I
10º período	Monografia II

Fonte: Projeto Pedagógico do curso de Ciências Econômicas da UFJF (2022).

APÊNDICE A – Figuras

Figura 3 - Histograma dos scores em relação as categorias de comportamento



Fonte: elaboração própria