

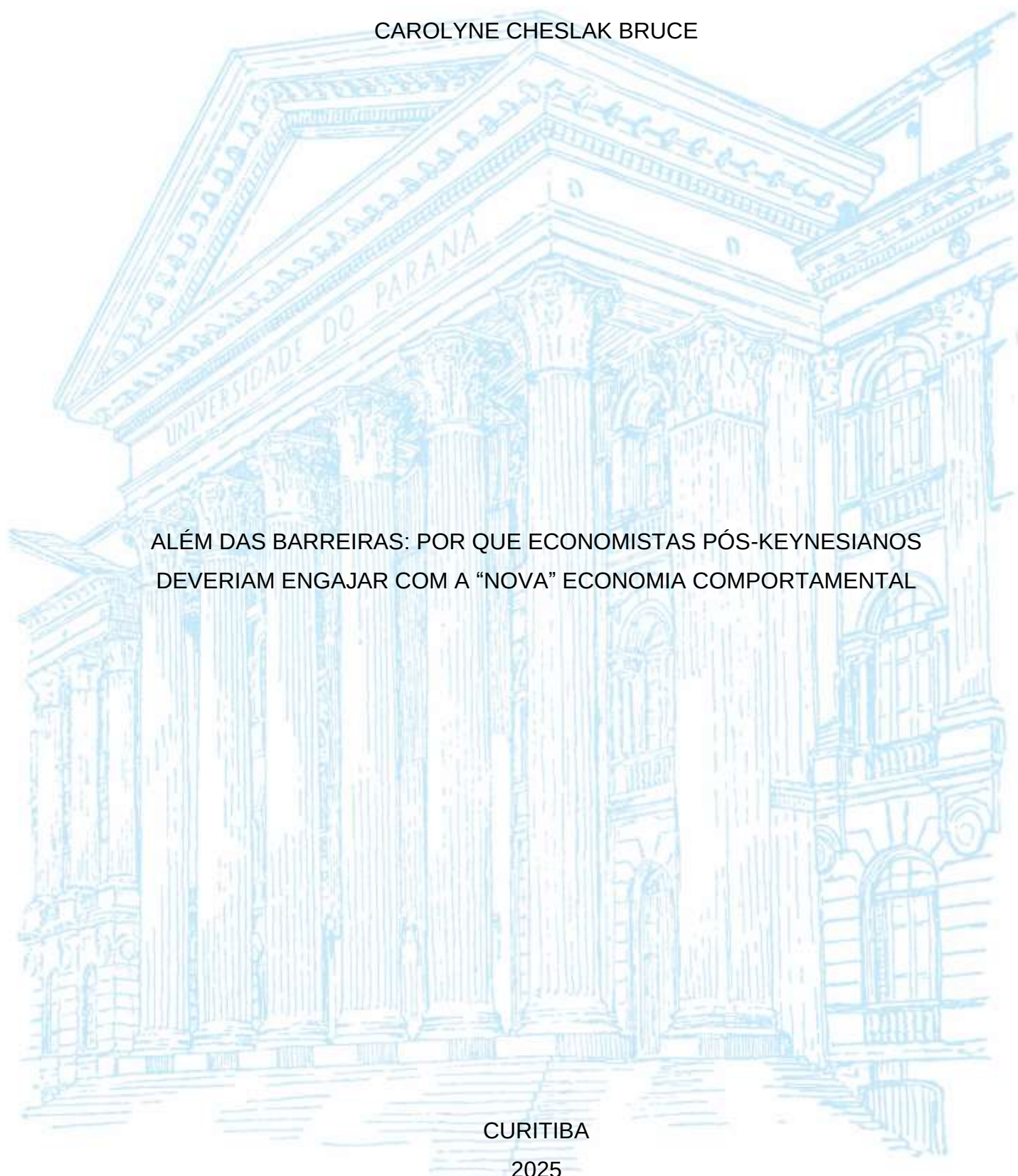
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

CAROLYNE CHESLAK BRUCE

ALÉM DAS BARREIRAS: POR QUE ECONOMISTAS PÓS-KEYNESIANOS
DEVERIAM ENGAJAR COM A “NOVA” ECONOMIA COMPORTAMENTAL

CURITIBA

2025



CAROLYNE CHESLAK BRUCE

ALÉM DAS BARREIRAS: POR QUE ECONOMISTAS PÓS-KEYNESIANOS
DEVERIAM ENGAJAR COM A “NOVA” ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Hugo Carcanholo Iasco Pereira

CURITIBA

2025

AGRADECIMENTOS

A conclusão desta monografia representa o fim de uma jornada que se estendeu por alguns anos. Durante esse percurso, o descontentamento com certos aspectos da disciplina me levou a me afastar, mas a descoberta de caminhos alternativos reacendeu meu interesse e motivação. Sou profundamente grata à minha mãe, que não permitiu que eu desistisse ainda no início, no processo de admissão, e aos professores que encontrei ao longo do caminho. Agradeço especialmente ao meu orientador, por sua paciência e por me proporcionar o contato com mais uma alternativa a qual geralmente não se tem contato durante a graduação.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	5
2	IDENTIFICANDO OS MOTIVOS DA FALTA DE DIÁLOGO	6
2.1	A VELHA X A NOVA ECONOMIA COMPORTAMENTAL	6
2.2	BARREIRAS AO ENGAJAMENTO COM A NEC E CONTRA ARGUMENTAÇÕES	9
2.2.1	Identidade Disciplinar e Resistência Institucional: Ortodoxia x Heterodoxia ..	10
2.2.2	Realismo x Instrumentalismo	14
2.2.3	Racionalidade: Nova Economia Comportamental versus Economia Pós-Keynesiana.....	17
2.2.3.1	Ilusões Cognitivas x Racionalidade Ecológica	19
2.2.4	Atomicismo x Organizacionismo: Escala Analítica e a Unidade de Análise Econômica.....	21
2.2.5	Núcleo Político: O Papel do Estado	23
2.3	SUMARIZANDO	25
3	POR QUE ENGAJAR? RAZÕES TEÓRICAS E ESTRATÉGICAS.....	27
3.1	POTENCIAL PARA FORTALECER OS MICROFUNDAMENTOS PÓS-KEYNESIANOS.....	27
3.2	GANHOS ANALÍTICOS E EMPÍRICOS	28
3.3	DIÁLOGO COM POLÍTICAS PÚBLICAS E AGENDA INSTITUCIONAL	28
3.4	CONSTRUÇÃO DE UMA ECONOMIA COMPORTAMENTAL HETERODOXA	29
3.5	CHAMADO AO ENGAJAMENTO ESTRATÉGICO E CONSCIENTE	29
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS	30
	REFERÊNCIAS.....	32

RESUMO

O presente estudo procura verificar a possibilidade de um maior engajamento entre a Economia Pós-Keynesiana (EPK) e a Economia Comportamental, com ênfase na vertente conhecida como Nova Economia Comportamental (NEC). Trata-se de uma análise teórico-bibliográfica crítica, que parte dos debates iniciados por autores como Jefferson e King (2010) e busca atualizar o diagnóstico à luz das contribuições mais recentes. A investigação identifica as principais barreiras ao diálogo entre as duas abordagens, destacando divergências ontológicas, metodológicas e institucionais, como a oposição entre realismo e instrumentalismo, holismo e individualismo, e distintas concepções do papel do Estado. Argumenta-se que, embora a NEC tenha se institucionalizado dentro do mainstream, seu arcabouço empírico oferece subsídios valiosos para aprimorar a microeconomia da EPK, particularmente no que diz respeito à teoria da decisão, ao comportamento sob incerteza e à formação de expectativas. O estudo conclui que, desde que conduzido de forma seletiva, epistemologicamente consciente e coerente com a ontologia pós-keynesiana, o engajamento com a NEC pode contribuir para o fortalecimento analítico, empírico e político da tradição pós-keynesiana, abrindo caminho para a construção de uma economia comportamental heterodoxa.

Palavras-chave: Economia Pós-Keynesiana; Economia Comportamental; racionalidade; Nova Economia Comportamental.

ABSTRACT

This study investigates the possibility of greater engagement between Post-Keynesian Economics (PKE) and Behavioral Economics, with an emphasis on the strand known as New Behavioral Economics (NBE). It presents a critical theoretical and bibliographic analysis, building on the debates initiated by authors such as Jefferson and King (2010), and updates the discussion in light of more recent contributions. The analysis identifies key barriers to dialogue between the two approaches, highlighting ontological, methodological, and institutional divergences — such as the contrast between realism and instrumentalism, holism and individualism, and different conceptions of the role of the state. The paper argues that, although NBE has become institutionalized within the mainstream, its empirical findings offer valuable inputs to strengthen PKE's microeconomic foundations, particularly regarding decision theory, behavior under uncertainty, and the formation of expectations. It concludes that a selective, epistemologically conscious, and ontologically coherent engagement with NBE can enhance the analytical, empirical, and policy capacities of the Post-Keynesian tradition, paving the way for the development of a heterodox behavioral economics.

Keywords: Post-Keynesian Economics; Behavioral Economics; rationality;
New Behavioral Economics.

1 INTRODUÇÃO

Por volta de meados de 2010, uma série de importantes trabalhos buscou explorar possíveis conexões entre a Economia Comportamental (EC) e a Economia Pós-Keynesiana (EPK). Iniciativas como a de Jefferson e King (2010), em *Can Post Keynesians Make Better Use of Behavioural Economics?*, de Davidson (2010), em *Behavioral Economists Should Make a Turn and Learn from Post Keynesian Economics*, de King (2013), no ensaio *Should Post Keynesians Make a Behavioural Turn?*, entre outras¹, embora não tenham sido as primeiras tentativas de aproximação², coletivamente demonstram um aumento do interesse de autores pós-keynesianos em refletir sobre o potencial da EC como fonte de diálogo teórico e metodológico.

Na tentativa de aproximação, diversos autores destacaram a falta de engajamento sistemático entre EC e EPK, tanto em termos conceituais quanto institucionais (e.g. Jefferson; King, 2010; Fung, 2010; King, 2013; Earl; Peng, 2012), e argumentaram em favor de uma abertura da tradição pós-keynesiana aos *insights* da economia comportamental (e.g. Jefferson; King, 2010; Fung, 2010; King, 2013; Earl; Peng, 2012; Fontana; Gerrard, 2004; Pech; Milan, 2009; Koutsobinas, 2014).

Ainda assim, mais de uma década depois, esse cenário permanece praticamente inalterado. A economia comportamental expandiu seu alcance e consolidou sua influência dentro do *mainstream*³, ganhando inclusive projeção em políticas públicas, regulação e finanças comportamentais (Thaler, 2016; Reisch; Zhao, 2017). A EPK, por sua vez, aprofundou seus fundamentos teóricos e manteve sua crítica à ortodoxia, mas raramente incorporou de forma sistemática os insights da EC em seus programas de pesquisa, modelos analíticos ou agendas institucionais.

¹ Ver: Fung (2006, 2010, 2011), Downward (2004), Fontana e Gerrard (2004). E para a ampliação dessa discussão ao identificar convergências entre avanços no campo de psicologia e a teoria pós-keynesiana, consultar: Lavoie (2004), Fernández-Huerga (2008), Pech e Milan (2009), Koutsobinas (2014).

² Peter Earl (1983; 1986) e Harvey (1998) são exemplos de tentativas mais antigas de relacionar a Economia Pós-Keynesiana e a Economia Comportamental.

³ Truc (2018) distingue dois sentidos atribuídos ao termo *mainstream*. O primeiro refere-se ao que é popular ou institucionalmente bem-sucedido no campo da economia; o segundo é utilizado como sinônimo de ortodoxia, designando abordagens teóricas que seguem os pressupostos centrais da economia neoclássica. Neste trabalho, adota-se o segundo sentido como referência principal.

Apesar dessa relativa estagnação no diálogo, nas últimas décadas surgiram novos pedidos de engajamento e novas tentativas de aproximação entre EC e EPK. Estudos recentes, como os de Freitas (2021), Casonato, Venson e Sbicca (2021), Schettkat (2022) e Skott (2024), retomam e atualizam os termos do debate, enfocando temas como expectativas narrativas, coordenação sob incerteza, racionalidade contextual, influência institucional, comportamento de manada e o papel das emoções e convenções nos processos decisórios — temas que, segundo esses autores, poderiam ser mais bem desenvolvidos no interior da teoria pós-keynesiana por meio da incorporação crítica dos achados da economia comportamental. Esses trabalhos sugerem que a discussão continua relevante, sobretudo diante da complexidade crescente dos fenômenos econômicos contemporâneos e da necessidade de marcos teóricos capazes de integrar psicologia, instituições e incerteza.

Esta monografia busca, por meio de revisão bibliográfica crítica, contribuir para expandir e atualizar essa discussão. O objetivo não é propor uma fusão simplificadora entre teorias, mas sim explorar os pontos de contato possíveis, respeitando suas respectivas coerências internas, com vistas a um enriquecimento mútuo. Para tanto, na seção seguinte, são analisadas as razões pelas quais o diálogo entre a Economia Comportamental (EC) e a Economia Pós-Keynesiana (EPK) ainda não se concretizou de forma efetiva, a partir da identificação das barreiras históricas, epistemológicas e metodológicas apontadas na literatura. A terceira seção é dedicada ao mapeamento das convergências teóricas e possíveis complementariedades. Por fim, são tecidas as considerações finais com a apresentação de caminhos construtivos para uma colaboração seletiva, crítica e coerente com a ontologia pós-keynesiana.

2 IDENTIFICANDO OS MOTIVOS DA FALTA DE DIÁLOGO

2.1 A VELHA X A NOVA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

A relação entre a Economia Comportamental (EC) e a Economia Pós-Keynesiana (EPK) passou a ser discutida com mais intensidade a partir dos anos 2000, mas é possível traçar distinções importantes entre diferentes fases da EC que ajudam a entender por que esse diálogo foi historicamente limitado. Sent (2004) propõe uma divisão conceitual entre o que ela nomeia "velha" e "nova" economia comportamental. A velha EC, associada a autores como Herbert Simon, George

Katona e Cyert & March, se caracterizava por uma crítica compartilhada à teoria neoclássica e pelo “desejo de desenvolver uma [teoria] alternativa usando insights da psicologia (cognitiva)” (Sent, 2004, p.742, tradução nossa). A nova EC, em contraste, desenvolveu-se a partir de 1970⁴, principalmente a partir do trabalho de Kahneman e Tversky (1974, 1979) e, apesar de apresentar importantes críticas e evidências contra o modelo de racionalidade neoclássico⁵, adotou uma postura mais conciliatória com o *mainstream*. Como observa Truc (2018), essa vertente não teve como princípio orientador a oposição à ortodoxia, mas sim sua transformação gradual desde dentro. Ao situar a NEC no interior do *mainstream*, Sent (2004) ajuda a elucidar por que a aproximação com a tradição pós-keynesiana, mais crítica e heterodoxa, permaneceu limitada.

Historicamente, os autores pós-keynesianos não demonstraram muito interesse na Economia Comportamental (King, 2013; Lavoie, 2014). Com algumas exceções anteriores (e.g. Earl, 1983, 1986; Harvey, 1998), os esforços de aproximação entre EPK e EC se intensificaram apenas a partir dos anos 2000 (e.g. Akerlof, 2002; Fontana; Gerrard, 2004; Fung, 2006, 2010), período que coincide com um momento importante na trajetória da EC, caracterizado por sua crescente consolidação e projeção institucional, conforme apontado por Truc (2022). O marco simbólico desse reconhecimento foi a concessão do Prêmio Nobel de Economia a Daniel Kahneman, em 2002, por suas contribuições ao “ter integrado insights da pesquisa psicológica na ciência econômica, especialmente no que diz respeito ao

⁴ Sent (2004) identifica as origens da Nova Economia Comportamental no trabalho de Kahneman e Tversky a partir de 1970, um período de transição, entre as décadas de 1970 e 1990, e sua consolidação a partir de 1990. Já Earl (2023), apesar de se basear na terminologia proposta por Sent (2004), parece ter uma ideia ligeiramente distinta quanto as suas origens “[...] a ‘nova’ economia comportamental refere-se amplamente à pesquisa inspirada a partir de 1980 pelo uso que Thaler fez do trabalho de Kahneman e Tversky.” (Earl, 2023, p.533, tradução nossa).

⁵ Diversos estudos da Economia Comportamental contestam as premissas da racionalidade substantiva e da maximização de utilidade presentes na teoria neoclássica. Tversky e Kahneman (1974) demonstram, por meio de experimentos, que o julgamento humano sob incerteza é guiado por heurísticas sistemáticas, como a representatividade e a ancoragem, que frequentemente geram vieses. Já Kahneman e Tversky (1979), ao propor a teoria do prospecto, mostram que as escolhas dos indivíduos sob risco não seguem os axiomas da teoria da utilidade esperada, sobretudo ao revelar a assimetria entre ganhos e perdas. Além disso, Lichtenstein e Slovic (1971) identificam o fenômeno da reversão de preferências, no qual indivíduos invertem suas escolhas dependendo da forma como as opções são apresentadas — algo incompatível com a consistência das preferências assumida na abordagem neoclássica.

juízo humano e à tomada de decisões em situações de incerteza”⁶. Ironicamente, o sucesso da nova EC, levou ao maior engajamento da EPK com a velha EC.

Jefferson e King (2010) ao avaliarem os possíveis benefícios que os economistas pós-keynesianos teriam ao engajar com a EC, concluem "há ganhos a serem obtidos com um envolvimento mais estreito entre os pós-keynesianos e a economia comportamental, em particular a ‘velha’ economia comportamental que foi repudiada pela corrente *mainstream*." (Jefferson; King, 2010, p. 230). King (2013) continua esse raciocínio destacando que os pós-keynesianos e os “velhos” economistas comportamentais compartilham muitas semelhanças e enfatiza: “Presumo que haja um escopo considerável para cooperação entre os (velhos) economistas comportamentais e pós-keynesianos em questões de microeconomia.” (King, 2013, p. 232). Já Lavoie (2014) ao propor uma Teoria da Escolha Pós-Keynesiana se baseia em Simon (1976) e na “velha” EC para tecer o conceito de racionalidade meio-consistente⁷ a qual ele opõe à racionalidade das ilusões cognitivas⁸, que ele associa a nova economia comportamental.

Apesar da clara identificação com a velha EC por parte dos economistas pós-keynesianos, a interação com a nova EC não é totalmente descartada por grande parte dos autores que se aventuraram na tentativa de relacionar a EPK e a EC. Fung (2010), por exemplo, ao comentar o artigo de Jefferson e King (2010) e suas preocupações sobre a nova EC, argumenta que as descobertas empíricas da nova economia comportamental podem ser colocadas em uso produtivo no interior da teoria pós-keynesiana e convida os economistas pós-keynesianos a engajarem ativamente com essa literatura. Fontana e Gerrard (2004), Pech e Milan (2009) e Koutsobinas (2014) identificam paralelos relevantes entre a teoria da decisão de Keynes e os achados empíricos da nova economia comportamental, especialmente no que diz respeito à incerteza, heurísticas e formação de expectativas. Em contribuições recentes, Skott (2024) destaca que as evidências empíricas acumuladas pela Nova Economia Comportamental — como normas de justiça, efeitos de enquadramento,

⁶ Daniel Kahneman. 2002. Prêmio Nobel de Economia. Disponível em: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/facts/>. Acesso em: 21 out. 2024.

Texto original: ⁷environment-consistent rationality.

Texto original: ⁸cognitive illusions rationality.

aversão à perda e viés de preferência pelo presente — fragilizam elementos centrais da teoria ortodoxa, incluindo a hipótese da taxa natural de desemprego e os modelos intertemporais de poupança e consumo baseados em agentes racionais maximizadores. Para o autor, essas evidências comportamentais não devem ser ignoradas por aqueles que buscam construir teorias baseadas em pressupostos realistas. Ao contrário, podem oferecer insumos valiosos à tradição pós-keynesiana. Skott conclui: “Descartar a possibilidade de se envolver e aprender com pesquisadores que podem vir de uma escola de pensamento diferente só pode, parece-me, prejudicar a tradição pós-keynesiana.” (Skott, 2024, p. 136).

A discussão apresentada neste tópico demonstrou que o limitado engajamento entre a Economia Pós-Keynesiana (EPK) e a Economia Comportamental (EC) não pode ser compreendido sem distinguir entre suas duas fases: a “velha” e a “nova” EC. Enquanto a primeira, mais crítica ao modelo ortodoxo, encontrou maior receptividade entre os pós-keynesianos, a segunda, embora empiricamente robusta, despertou reservas por sua aproximação metodológica com o *mainstream*. Apesar disso, parte da literatura recente sugere que a nova EC pode oferecer contribuições relevantes à EPK, sobretudo no campo da teoria da decisão sob incerteza, e que o diálogo entre essas abordagens não deve ser descartado a priori.

No entanto, esse engajamento potencial esbarra em barreiras mais profundas, de ordem ontológica, metodológica e institucional. É justamente sobre essas barreiras — e as possibilidades de superá-las — que se concentra o próximo tópico.

2.2 BARREIRAS AO ENGAJAMENTO COM A NEC E CONTRA ARGUMENTAÇÕES

Embora autores como Fung (2010), Fontana e Gerrard (2004), Pech e Milan (2009) e Skott (2024) tenham destacado o potencial da Nova Economia Comportamental (NEC) para enriquecer a tradição pós-keynesiana, o engajamento entre essas duas vertentes permanece pontual e limitado. A identificação da NEC com o *mainstream*, suas estratégias metodológicas e os pressupostos teóricos que sustenta continuam gerando desconfiança entre os pós-keynesianos. Para compreender as razões dessa distância, é necessário explorar mais a fundo as barreiras que têm dificultado esse diálogo. A seguir, serão discutidos os principais

obstáculos epistemológicos, metodológicos e institucionais identificados na literatura, bem como os argumentos que vêm sendo desenvolvidos em defesa de uma aproximação crítica e seletiva entre NEC e EPK.

2.2.1 Identidade Disciplinar e Resistência Institucional: Ortodoxia x Heterodoxia

Como destacado anteriormente, a ausência de uma oposição explícita da Nova Economia Comportamental (NEC) ao *mainstream*, somada à sua incorporação institucional ao interior da ortodoxia econômica, contribuiu decisivamente para o distanciamento por parte dos pós-keynesianos. A própria caracterização da NEC como funcionalmente ortodoxa, presente em autores como Sent (2004) e Lavoie (2014), reforça a percepção de que essa vertente, embora empiricamente inovadora, preserva pilares fundamentais do arcabouço neoclássico, como a modelagem formal e a aceitação da racionalidade individual como ponto de partida. Isso cria as condições para o que pode ser considerado a principal barreira ao engajamento entre a Economia Pós-Keynesiana (EPK) e a NEC: a resistência institucional de uma escola de pensamento autodefinida como heterodoxa em relação a outra vista como amplamente integrada às estruturas institucionais da ortodoxia econômica.

Na perspectiva pós-keynesiana, o diálogo com abordagens identificadas com o *mainstream* pode representar não apenas um risco teórico — pela possibilidade de diluição de seus fundamentos ontológicos —, mas também um risco institucional. Como ressaltam Jefferson e King (2010), engajar com a NEC sem uma crítica explícita às bases metodológicas da ortodoxia pode comprometer a autonomia epistemológica e política da tradição pós-keynesiana, minando seu papel como alternativa analítica à economia dominante. Essa preocupação é reforçada por Lavoie (2014), que alerta para os perigos de absorver contribuições comportamentais que operam dentro da teoria da racionalidade substantiva, ainda que modificada.

Diversos autores heterodoxos expressaram preocupação com o caráter supostamente subversivo da NEC, argumentando que, apesar de introduzir elementos psicológicos, ela continua amplamente comprometida com a estrutura analítica da ortodoxia. Sent (2004), por exemplo, afirma que a NEC representou um “retorno limitado” da psicologia à economia, por ter preservado os pressupostos centrais da racionalidade otimizadora e do individualismo metodológico, visando sua aceitação institucional — fator que, segundo a autora, explicaria o sucesso e a ampla difusão da

abordagem. A autora critica o programa de heurísticas e vieses desenvolvido por Kahneman e Tversky⁹ por partir do pressuposto de racionalidade típico da economia neoclássica, limitando-se a identificar desvios em relação a esse padrão, ao invés de propor uma teoria alternativa do comportamento econômico. Segundo ela, essa escolha metodológica evidencia as raízes ortodoxas da Nova Economia Comportamental.

Truc (2018), ao contrário de abordagens que classificam rigidamente a Nova Economia Comportamental (NEC) como pertencente ao *mainstream*, propõe uma análise mais complexa do papel dessa vertente no interior da disciplina econômica. Segundo o autor, o sucesso da NEC e sua progressiva incorporação nas estruturas institucionais da economia não devem ser lidos como simples assimilação ou acomodação à ortodoxia dominante. Ao invés disso, Truc (2018) argumenta que a NEC tem contribuído para deslocar e redimensionar as fronteiras entre ortodoxia e heterodoxia, alterando os critérios internos de legitimação científica da própria disciplina.

Para sustentar essa perspectiva, Truc (2018) distingue entre dois sentidos do termo *mainstream*: um institucional, associado às redes de publicação, ensino e financiamento predominantes; e outro teórico, vinculado a pressupostos analíticos específicos, como o individualismo metodológico, a maximização e o equilíbrio geral. Nesse sentido, a NEC seria parte do *mainstream* institucional — dado seu reconhecimento e influência — mas não necessariamente uma expressão fiel do *mainstream* teórico. Isso abriria espaço para o que o autor denomina de *mainstream heterodoxo*, ou seja, correntes que, embora internalizadas nas instituições centrais da disciplina, promovem alterações significativas nas suas premissas fundamentais.

Truc (2018) introduz ainda dois conceitos analíticos — zona de comércio¹⁰ e espaço de interação¹¹ — para descrever o modo como a NEC atua nesse processo. A noção de zona de comércio, importada da obra de Peter Galison (1997), remete a espaços de colaboração localizados, nos quais comunidades epistêmicas distintas —

⁹ O programa de heurísticas e vieses foi um programa de pesquisa iniciado por Daniel Kahneman e Amos Tversky a partir do trabalho seminal “*Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*” (1974). A proposta era demonstrar que os indivíduos frequentemente recorrem a atalhos cognitivos (heurísticas) que podem gerar erros sistemáticos de julgamento (vieses). Ver também Kahneman (2003, 2011); Thaler (2016); Heukelom (2014).

Texto original: ¹⁰trading zone.

Texto original: ¹¹space of interaction.

como físicos e engenheiros — coordenam esforços por meio de linguagens ou mecanismos adaptativos, mantendo, entretanto, suas identidades e pressupostos de origem. Aplicando esse conceito à NEC, Truc (2018) argumenta que, ao menos em seus estágios iniciais — particularmente no contexto dos programas financiados pelas fundações Sloan e Sage — a economia comportamental operava como uma zona de comércio entre a psicologia e a economia, com objetivos compartilhados e interlocutores mutuamente engajados.

Contudo, à medida que a NEC cresceu, incorporando um número cada vez maior de pesquisadores e campos adjacentes — como a neurociência, a antropologia e até ramos da economia convencional — esse padrão de colaboração deu lugar a uma dinâmica mais difusa e plural. Para caracterizar essa nova configuração, Truc (2018) introduz o conceito de espaço de interação. Diferente de uma zona de comércio, que implica coordenação voltada para metas comuns, um espaço de interação designa um campo aberto de trocas assimétricas, onde práticas, conceitos e métodos circulam sem necessidade de unificação epistemológica. Nesse sentido, Truc (2018) defende que a NEC atual é menos um programa de pesquisa coeso e mais um espaço de interação onde *outsiders* e *insiders* negociam continuamente os contornos do que é aceito como “economia”.

Dessa forma, Truc (2018) convida a uma reavaliação do papel transformador da NEC. Ainda que não rejeite abertamente os pilares analíticos da ortodoxia, sua capacidade de ampliar os limites do discurso econômico — por meio da valorização de evidências empíricas, métodos experimentais e modelos de racionalidade psicologicamente plausíveis — sugere um potencial reformista que não deve ser subestimado. Para além da crítica à sua acomodação institucional, a NEC pode ser vista, nessa leitura, como um vetor de mudança incremental, que desafia o *mainstream* não por confronto direto, mas por infiltração e deslocamento de fronteiras.

Em suma, embora a NEC tenha sido amplamente identificada por autores heterodoxos como uma vertente funcionalmente ortodoxa, abordagens mais recentes, como a de Truc (2018), sugerem uma leitura mais matizada. A NEC pode ser compreendida não apenas como assimilada pela ortodoxia, mas como um espaço de interação dinâmico, que tensiona e redefine as fronteiras tradicionais entre ortodoxia e heterodoxia. Essa ambivalência — entre acomodação e transformação — torna a NEC um fenômeno institucionalmente complexo e teoricamente ambíguo, o que ajuda

a explicar tanto a resistência quanto o interesse seletivo por parte dos pós-keynesianos.

No entanto, para compreender plenamente os limites e possibilidades desse engajamento, é preciso aprofundar a análise das divergências ontológicas, metodológicas e epistemológicas que marcam os dois programas de pesquisa. Nesse sentido, a comparação sistemática proposta por Lavoie (2014) oferece um bom ponto de partida. O autor apresenta cinco grandes eixos de diferenciação entre a ortodoxia e a heterodoxia: (1) o enfoque epistemológico (instrumentalismo versus realismo); (2) o tipo de racionalidade assumido (racionalidade baseada em ilusões cognitivas versus racionalidade meio-consistente); (3) o núcleo metodológico (individualismo e atomismo versus holismo e organicismo); (4) o objeto central da teoria (troca, alocação e escassez versus produção, crescimento e abundância); e (5) a dimensão política (mercados livres versus mercados regulados). A Tabela 1 abaixo, adaptada de Lavoie (2014, p. 12), sintetiza essas diferenças:

TABELA 1 – PRESSUPOSIÇÕES DOS PROGRAMAS DE PESQUISA HETERODOXOS E ORTODOXOS¹²

Pressuposição	Escola Heterodoxa	Escola Ortodoxa
Epistemologia/Ontologia ¹³	Realismo	Instrumentalismo
Racionalidade	Racionalidade consistente com o ambiente, agente satisficente	Racionalidade hiper consistente com o modelo, agente otimizador
Método	Holismo, organicismo	Individualismo, atomismo
Núcleo político	Mercados regulados	Mercados livres

FONTE: Lavoie (2014)

Essas distinções não apenas evidenciam a complexidade do diálogo entre a Economia Pós-Keynesiana (EPK) e a Nova Economia Comportamental (NEC), mas também ajudam a esclarecer por que esse engajamento exige cautela e reflexão crítica. A partir da próxima subseção, cada um desses eixos será explorado com mais

¹² O quarto tópico da tabela intitulado Núcleo econômico e a distinção entre o foco em abundância da escola heterodoxa e o foco em escassez da ortodoxia foi omitido por não contribuir significativamente para a presente discussão.

¹³ Considerando as diferenças entre Ontologia e Epistemologia, Lavoie (2014) aborda a oposição entre realismo e instrumentalismo dentro dessas duas pressuposições.

profundidade, buscando tanto destacar as barreiras que eles impõem quanto identificar potenciais pontos de aproximação.

2.2.2 Realismo x Instrumentalismo

O conceito de instrumentalismo — fortemente associado à tradição neoclássica — sustenta que o valor de uma teoria reside exclusivamente em sua capacidade preditiva, independentemente da veracidade dos pressupostos em que se baseia. Segundo Milton Friedman (1953), em seu famoso ensaio *The Methodology of Positive Economics*, pressupostos irrealistas são não apenas aceitáveis, mas desejáveis, desde que o modelo gere previsões corretas. Nesse sentido, a plausibilidade empírica dos modelos é secundária: o foco recai sobre sua coerência formal e poder preditivo. Como Mäki (2009) resume, o instrumentalismo aceita que modelos econômicos representem de forma idealizada certas estruturas do mundo, abstraindo de sua realidade empírica para alcançar resultados analiticamente úteis.

O realismo, por outro lado, parte do princípio de que as teorias devem descrever ou representar adequadamente os mecanismos causais e estruturas ontológicas que produzem os fenômenos observáveis. Na tradição pós-keynesiana, essa postura se associa ao realismo crítico, especialmente nas formulações de Tony Lawson (1997), para quem a ciência social deve buscar explicações que sejam ontologicamente fundadas, ou seja, que reconheçam a complexidade, a estrutura aberta e a historicidade do mundo social. Assim, para os realistas, uma teoria econômica não é boa apenas porque prediz corretamente, mas porque é capaz de explicar — mesmo que de forma abstrata — os processos reais que estão em jogo.

Nesse espírito, a EPK sustenta que compreender os mecanismos causais subjacentes aos fenômenos econômicos exige a construção de modelos com pressupostos realistas. Lavoie (2014, p. 13) argumenta que o realismo é central à postura heterodoxa, sendo preferível a construção de modelos “abstratos, mas não irrealistas”, ancorados em processos causais e socialmente situados. Jefferson e King (2010, p. 221) observam que os pós-keynesianos “têm rejeitado consistentemente uma abordagem instrumentalista da previsão econômica, em favor da compreensão das causas subjacentes aos eventos econômicos”, destacando que a construção de pressupostos realistas sempre foi considerada prioritária por essa tradição.

A NEC insere-se nesse contexto como uma vertente caracterizada pela produção intensiva de dados empíricos sobre o comportamento efetivo dos agentes e também por críticas dirigidas ao mainstream quanto à irreabilidade de seus pressupostos. Como destaca Truc (2022), parte dessa crítica tem raízes históricas em uma divergência interpretativa entre economistas e psicólogos quanto ao papel das teorias do comportamento. Enquanto, após Friedman (1953), os economistas passaram a tratar axiomas como representações positivas do comportamento humano, ou seja, como generalizações objetivas sobre como as pessoas efetivamente se comportam, os psicólogos, especialmente os ligados à Escola de Michigan, viam esses mesmos axiomas de maneira distinta: para eles, tratava-se de critérios normativos — padrões ideais de racionalidade — que deveriam ser empiricamente testados, isto é, investigados com base no comportamento real das pessoas. Nessa visão, cabia à economia formular um modelo normativo de como as pessoas deveriam se comportar racionalmente, enquanto a psicologia teria como missão verificar, por meio de experimentos, até que ponto os indivíduos reais seguiam ou se desviavam desses padrões ideais (Heukelom, 2010, apud Truc, 2022). Embora esse arranjo tenha perdido força com o declínio da Escola de Michigan, a divisão entre teoria normativa e análise descritiva persistiu e foi retomada por autores como Slovic, Lichtenstein e Tversky. No entanto, esses autores começaram a desenvolver uma perspectiva crítica sobre os pressupostos da teoria econômica, especialmente quando os dados empíricos revelaram sistemáticos desvios dos padrões normativos — o que mais tarde daria origem ao programa de heurísticas e vieses (Truc, 2022).

No caso da comparação entre a EPK e a EC, a oposição entre instrumentalismo e realismo se configura menos como uma barreira e mais como um possível ponto de convergência.

Como argumentam Casonato, Venson e Sbicca (2021, p.164), “[...] tanto a proposta de Keynes como a Economia Comportamental compartilham o mérito de perceber um problema na teoria dominante quanto a sua capacidade de explicar fenômenos observados.” Schettkat (2022) compartilha dessa mesma visão e destaca:

A Economia Comportamental visa descrever o comportamento humano real e desenvolver uma alternativa às suposições excessivamente abstratas e irrealistas do *homo oeconomicus*, integrando insights de outras disciplinas (por exemplo, fatores psicológicos, cognitivos e emocionais).” (Schettkat, 2022, p.14)

Schettkat (2022) se opõe à interpretação defendida por autores como Sent (2004), segundo a qual o sucesso da Nova Economia Comportamental (NEC) estaria ligado à manutenção do princípio da maximização da utilidade esperada subjetiva. Em contraste, o autor argumenta que o êxito recente da NEC se deve, sobretudo, à força acumulada das evidências empíricas que contestam os axiomas da teoria neoclássica como representações válidas do comportamento humano. Para Schettkat (2022), praticamente todos os estudos conduzidos no âmbito da NEC contradizem sistematicamente esses pressupostos fundamentais, revelando sua inadequação descritiva diante da realidade observada.

A compatibilidade entre os objetivos realistas da EPK e o conteúdo empírico da NEC é destacada por diversos autores. Pech e Milan (2009), por exemplo, defendem o uso de modelos mais realistas de comportamento individual como condição para a relevância teórica e argumentam que:

“[...] há fortes evidências de que Keynes estava profundamente consciente da necessidade de incorporar suposições comportamentais realistas nas teorias econômicas que tratam do julgamento sob incerteza”, e que suas intuições são amplamente confirmadas por achados recentes da economia comportamental, mesmo que formuladas por meio de impressões subjetivas (Pech; Milan, 2009, p. 892).

Na mesma linha, Skott (2024, p. 136), ao discutir elementos que podem representar barreiras ao engajamento dos economistas pós-keynesianos com a NEC, levanta a seguinte questão: “faria sentido para economistas que querem basear suas teorias em suposições realistas descartar as evidências comportamentais?”. E conclui: “Seja qual for a metodologia, visão ou inclinação política dos pesquisadores, a economia comportamental pode produzir informações e pesquisas extremamente úteis”.

No que se refere ao contraste entre realismo e instrumentalismo, a principal barreira ao engajamento entre a Economia Pós-Keynesiana (EPK) e a Nova Economia Comportamental (NEC) reside no modo como alguns economistas comportamentais – os *pseudo-behavioralists*, como nomeia Earl (1988), que produzem “os elementos mais conservadores da NEC” (Truc, 2018, p.99) – utilizam as evidências empíricas. Em vez de servir como base para a formulação de uma nova teoria, os desvios observados em relação aos pressupostos da teoria neoclássica, nesse contexto, são

tratados apenas como correções marginais, incorporados como anomalias dentro do arcabouço teórico dominante.

A esse respeito, Fung (2010, p. 247) propõe uma leitura alternativa:

Jefferson e King consideram o trabalho realizado na nova economia comportamental uma barreira para os pós-keynesianos se envolverem com a economia comportamental. Mas a nova economia comportamental não precisa ser uma barreira, pois as descobertas e ferramentas da economia comportamental são recursos que podem ser utilizados de forma produtiva ou improdutivo. Os pós-keynesianos podem não gostar do uso improdutivo que os economistas neoclássicos fizeram desses recursos, mas eles são os únicos culpados se não mostrarem em seus próprios trabalhos como esses recursos podem ser utilizados de forma produtiva. Em vez de lamentar o surgimento de pesquisas nas quais as descobertas psicológicas não são devidamente integradas em modelos que façam justiça ao mundo incerto e não ergonômico em que vivemos, eles deveriam neutralizar essa vertente de pesquisa por meio de seus próprios esforços para se envolver com a economia comportamental. (Fung, 2010, p. 247, tradução nossa)

Dessa forma, o debate entre realismo e instrumentalismo, longe de representar uma barreira intransponível, pode abrir espaço para um diálogo produtivo entre a EPK e a NEC — desde que este seja conduzido com discernimento crítico, sensível às diferenças epistemológicas, mas também atento às oportunidades de convergência teórica e empírica.

2.2.3 Racionalidade: Nova Economia Comportamental versus Economia Pós-Keynesiana

Lavoie (2014) distingue entre a racionalidade adotada pela Economia Pós-Keynesiana (EPK), fortemente alinhada à tradição da velha Economia Comportamental, e aquela predominante na Nova Economia Comportamental (NEC). Segundo o autor, os pós-keynesianos operam com um conceito de racionalidade que ele denomina de meio-consistente¹⁴, baseada na adaptação ao ambiente informacional e institucional. Já os novos economistas comportamentais, por sua vez, oscilam entre duas abordagens distintas: a racionalidade de otimização limitada (*bounded optimization rationality*)¹⁵, que busca modelar a maximização sob restrições

Texto original: ¹⁴environment-consistent rationality.

¹⁵ Lavoie (2014, p. 85–86) associa diretamente os “novos economistas comportamentais” ao modelo de racionalidade baseado em ilusões cognitivas, especialmente no contexto do programa de heurísticas e vieses. No entanto, tanto ele quanto outros autores (como Earl, 1988; Sent, 2004; Truc,

cognitivas, e a racionalidade baseada em ilusões cognitivas (*cognitive illusions rationality*), associada ao programa de heurísticas e vieses de Kahneman e Tversky.

Esses três modelos de racionalidade, segundo Lavoie (2014), derivam de interpretações distintas do legado de Herbert Simon sobre o conceito de racionalidade limitada. Simon é amplamente reconhecido como um dos fundadores da economia comportamental¹⁶ e, de acordo com a distinção proposta por Sent (2004), um representante da chamada “velha economia comportamental”. Ele cunhou o termo para descrever uma racionalidade que fosse “consistente com o nosso conhecimento sobre o comportamento real de escolha dos indivíduos; que assume que o tomador de decisão deve buscar alternativas, possui conhecimento incompleto e impreciso sobre as consequências de suas ações, e escolhe ações que se espera serem satisfatórias” (LAVOIE, 2014, p. 84, apud SIMON, 1997, p. 17).

A racionalidade de otimização limitada deve ser compreendida como um modelo de otimização sob restrições. Lavoie (2014, p. 84) argumenta que ela representa “uma tentativa da teoria ortodoxa de introduzir algum componente realista em seu edifício teórico”. Essa tentativa, no entanto, estaria confinada, segundo o autor, por aquilo que denomina de “armadilha instrumentalista”, pois a racionalidade aqui é formulada não a partir do comportamento efetivo dos agentes, mas de acordo com os objetivos internos da própria teoria. Os modelos derivados dessa abordagem tentam compatibilizar as capacidades computacionais e informacionais limitadas dos agentes com a exigência de alcançar um equilíbrio — de preferência único — exigido pelo arcabouço neoclássico. A racionalidade é, portanto, moldada pelo modelo, e não pela observação empírica do comportamento.

Entre os teóricos da NEC que adotam essa forma de racionalidade estão aqueles que Earl (1988) denominou de *pseudo-behavioralists* — autores cujas inclinações permanecem essencialmente vinculadas ao arcabouço marginalista da economia neoclássica, ainda que incorporem elementos da psicologia

2018; Heukelom, 2014) reconhecem que a NEC também se vale da racionalidade de otimização limitada, dada a tentativa de alguns autores de inserir os *insights* empíricos sobre o comportamento real dos agentes como desvios dentro da modelagem ortodoxa.

¹⁶ Herbert Simon é amplamente reconhecido como um dos fundadores da economia comportamental por diversos autores, incluindo Sent (2004), Camerer e Loewenstein (2004), Earl (1988), Heukelom (2014) e Kahneman (2003). Sua formulação da racionalidade limitada (*bounded rationality*) representou um marco na ruptura com o modelo substantivo de racionalidade da teoria econômica neoclássica, além de ter sido fundamental para o estabelecimento de uma ponte duradoura entre economia e psicologia.

comportamental. Para Earl e Peng (2012), essa postura busca tornar a economia comportamental mais aceitável ao *mainstream*, mas o faz ao custo de evitar um enfrentamento real com os pressupostos ontológicos e metodológicos da ortodoxia. Lavoie (2014, p. 85) compartilha dessa crítica ao afirmar que a racionalidade de otimização limitada é, na verdade, uma “racionalidade ilimitada disfarçada”, pois continua operando com a lógica da maximização sob a aparência de realismo. Ele conclui enfaticamente: “certamente não era isto que Simon tinha em mente, e não é o que os pós-keynesianos procuram” (ibid., p. 85).

2.2.3.1 Ilusões Cognitivas x Racionalidade Ecológica

O conceito de racionalidade baseada em ilusões cognitivas foi fortemente associado por Lavoie (2014) à Nova Economia Comportamental (NEC). Essa forma de racionalidade está diretamente ligada ao influente programa de heurísticas e vieses, desenvolvido por Daniel Kahneman e Amos Tversky a partir da década de 1970, e amplamente difundido nas décadas seguintes por autores como Richard Thaler, Colin Camerer, Matthew Rabin, entre outros. Segundo Lavoie (2014, p. 85), esse programa gerou uma base empírica robusta — sobretudo por meio de experimentos laboratoriais — que demonstrou que os indivíduos não tomam decisões da forma prevista pela teoria da utilidade esperada, um dos principais pilares da racionalidade substantiva neoclássica.

A crítica de Lavoie, no entanto, está menos voltada à base empírica desses estudos e mais à forma como os resultados são interpretados. Com base em Gigerenzer (2008) e Sent (2004), Lavoie argumenta que o programa de heurísticas e vieses incorre em um erro fundamental ao manter como critério normativo o modelo de racionalidade neoclássico. Desvios em relação a esse modelo — como ancoragem, efeito de enquadramento, excesso de confiança ou reversão de preferências — são tratados como “erros de julgamento”, o que pressupõe que há uma forma correta, racional, universal e ideal de decidir. Nas palavras de Lavoie (2014, p. 85–86), o programa parte da “racionalidade ilimitada como norma” e, por isso, “as demonstrações de irracionalidade derivam de uma comparação com um padrão já problemático”, que permanece não questionado. Assim, a conclusão implícita, segundo ele, é de que os agentes econômicos são “essencialmente irracionais” —

uma leitura que conflita com a concepção pós-keynesiana de racionalidade como contextual, adaptativa e processual.

Lavoie se apoia fortemente em Gigerenzer (2008) para criticar essa abordagem. Para Gigerenzer, rotular como “ilusão” ou “erro” comportamentos que divergem da maximização esperada é epistemologicamente falho. Muitas dessas chamadas ilusões — como o uso de heurísticas simples — são, na verdade, estratégias eficientes em ambientes reais, marcados por incerteza, informação imperfeita e múltiplos objetivos. Essa é a base do conceito de racionalidade ecológica, que Gigerenzer contrapõe ao modelo de julgamento baseado em otimalidade abstrata. Em vez de avaliar comportamentos por sua conformidade com a teoria da utilidade esperada, a racionalidade ecológica valoriza a adequação entre a heurística adotada e o ambiente decisório — o que se aproxima da noção pós-keynesiana de racionalidade meio-consistente, defendida por Lavoie.

Contudo, a crítica pós-keynesiana à NEC nem sempre faz justiça às intenções originais de seus principais proponentes. Kahneman e Tversky (1996), por exemplo, respondem diretamente às acusações de Gigerenzer, argumentando que seu objetivo não é normativo, mas descritivo. O foco do programa de heurísticas e vieses, segundo eles, é mapear os processos cognitivos por trás dos julgamentos humanos, e não estabelecer padrões de racionalidade ou denunciar irracionalidade absoluta. Como afirmam, “o objetivo é entender como as pessoas realmente pensam — e por que, em certos contextos, suas decisões se desviam de modelos formais”.

A própria noção de “irracionalidade” defendida por alguns críticos é, portanto, ambígua. Para autores como Camerer, Loewenstein e Rabin (2004), o valor do programa está justamente em revelar regularidades sistemáticas no comportamento humano que escapam ao modelo neoclássico — e não em condenar os agentes como irracionais. Em muitos casos, essas regularidades podem ser consideradas “adaptações racionais” a contextos de incerteza ou sobrecarga de informação. Thaler e Sunstein (2008), por exemplo, defendem que a previsibilidade dos vieses pode ser utilizada para formular políticas públicas mais eficazes (nudging), o que reforça a relevância prática desses achados.

A intensa controvérsia entre Gigerenzer e Kahneman e Tversky revela que a divergência não está na validade empírica das descobertas, mas na interpretação dos resultados e no modelo normativo adotado. Enquanto Gigerenzer defende uma abordagem mais adaptativa e situada, os proponentes do programa de heurísticas e

vieses partem, de fato, de um padrão formal para identificar desvios — mas sem necessariamente considerar esses desvios como falhas em si.

Portanto, embora os economistas comportamentais ainda não tenham desenvolvido um conceito alternativo e consolidado de racionalidade que substitua inteiramente a racionalidade substantiva da economia ortodoxa, suas descobertas empíricas acumulam, evidência após evidência, uma visão alternativa do comportamento econômico. A maneira como esses resultados são utilizados — seja para reforçar normas ortodoxas ou para promover uma compreensão mais realista e plural do agente econômico — é o que determinará sua compatibilidade com abordagens heterodoxas como a pós-keynesiana.

2.2.4 Atomicismo x Organizacionismo: Escala Analítica e a Unidade de Análise Econômica

Outra barreira conceitual relevante ao engajamento entre a Economia Pós-Keynesiana (EPK) e a Nova Economia Comportamental (NEC), com base nas distinções propostas por Lavoie (2014), reside na diferença fundamental quanto à escala analítica e à unidade de análise privilegiadas por cada tradição. Enquanto a NEC — sobretudo em sua vertente mais próxima ao mainstream — adota um claro individualismo metodológico, a EPK se orienta por uma abordagem holista, em que o comportamento dos agentes não pode ser adequadamente compreendido fora dos contextos institucionais, sociais e históricos nos quais estão inseridos.

Essa diferença não é meramente metodológica, mas ontológica. Na tradição ortodoxa e na NEC mainstream, os agentes econômicos são tratados como unidades analíticas autônomas, cujas decisões podem ser estudadas isoladamente, a partir de seus vieses, preferências e restrições informacionais. Como observa King (2013), há um risco significativo de que o individualismo da NEC leve os pós-keynesianos a interpretá-la como um conjunto de microfundamentos prontos para serem encaixados em modelos macroeconômicos, distraindo-os do foco no contexto social, o que, segundo o autor, seria uma tragédia do ponto de vista da coerência pós-keynesiana.

King (2013) baseia-se em Simon (1962) para ilustrar o que ele chama de ‘dogma dos microfundamentos’, ou seja, o pensamento compartilhado pelos autores *mainstream* de que a teoria macroeconomia deve ter microfundamentos rigorosos.

Assim como outros autores como Lavoie (2014), ele argumenta, segundo as palavras de Simon (1962, p.468) que “o todo é maior que a soma das suas partes”.

Essa preocupação está relacionada ao fato de que a EPK não vê os indivíduos como pontos de partida analíticos isolados, mas como seres sociais moldados por normas, instituições, convenções e expectativas coletivas. Para autores como Dow (2009) e Davidson (2010), o comportamento econômico não pode ser explicado apenas por fatores internos aos indivíduos — como heurísticas cognitivas ou vieses comportamentais — mas requer uma compreensão da forma como esses indivíduos são moldados e coordenados por estruturas sociais.

Além disso, a ênfase da EPK em conceitos como convenção, confiança, poder social, papel das instituições e coordenação macroeconômica demanda abordagens que vão além da escala microanalítica. Como lembra Fontana e Gerrard (2004), mesmo quando decisões individuais são o foco, elas devem ser entendidas como processos situados em ambientes estruturados, e não como respostas individuais isoladas diante de probabilidades conhecidas.

Do lado comportamental, Camerer e Loewenstein (2004) reconhecem que a NEC tradicional tende a focar em processos decisórios individuais e em experimentos com sujeitos isolados, mas também apontam que uma nova geração de pesquisas comportamentais tem buscado capturar os efeitos sociais, institucionais e narrativos sobre o comportamento econômico. Autores como Akerlof e Shiller (2009) e Freitas (2021) avançam justamente nesse sentido ao incorporar fatores como narrativas, normas coletivas e “espíritos animal” na análise da dinâmica macroeconômica, contribuindo, ainda que indiretamente, para uma possível compatibilização com a perspectiva holista da EPK.

Por fim, cabe observar que a oposição entre holismo e individualismo não é necessariamente excludente, podendo ser reinterpretada em termos de complementaridade entre diferentes escalas analíticas. Como observam Pech e Milan (2009, p. 892), ao examinar os escritos de Keynes — especialmente *A Teoria Geral* —, não há qualquer discussão metodológica detalhada que permita afirmar que ele tenha se comprometido claramente com o individualismo metodológico. Os autores apoiam-se em Winslow (2003) para destacar a distinção entre individualismo *per se* e individualismo atômico, ressaltando que, embora Keynes tenha rejeitado o atomismo e adotado uma abordagem organicista, ainda assim pode ser considerado um individualista no sentido filosófico, segundo o qual “embora falemos de comunidades

como seres sencientes e lhes atribuímos felicidade e miséria, desejos, interesses e paixões, nada realmente existe ou sente senão os indivíduos” (Wislow, 2003 apud Pech; Milan, 2009, p.892, tradução nossa).

Concluindo, portanto, embora a diferença entre atomicismo e organicismo represente uma divergência estrutural entre a NEC mainstream e a EPK, ela não implica necessariamente uma incompatibilidade insuperável. Ao contrário, como sugerem autores de ambas as tradições, essa diferença pode abrir espaço para abordagens integrativas que respeitem tanto os condicionantes sociais do comportamento quanto os limites cognitivos dos indivíduos. A incorporação crescente de elementos institucionais, narrativos e coletivos em pesquisas comportamentais recentes sinaliza uma possível convergência com o enfoque pós-keynesiano. Nesse sentido, reconhecer a complexidade da ação econômica como situada e estruturada — sem negligenciar a agência individual — pode servir como um ponto de encontro frutífero entre essas duas tradições teóricas. A superação do antagonismo entre escalas analíticas, portanto, não exige a eliminação das diferenças, mas sim a disposição de construir pontes conceituais e metodológicas que valorizem a complementaridade e a pluralidade.

2.2.5 Núcleo Político: O Papel do Estado

As divergências entre a Economia Pós-Keynesiana (EPK) e a Nova Economia Comportamental (NEC) não se restringem à teoria do comportamento individual ou aos fundamentos ontológicos da racionalidade. Elas se estendem também ao núcleo político de cada tradição, especialmente no que se refere à compreensão do papel do Estado na economia.

Segundo Lavoie (2014, p. 6–12), a distinção entre escolas ortodoxas e heterodoxas envolve não apenas diferenças analíticas, mas também pressupostos normativos e institucionais sobre como as economias devem ser organizadas e governadas. No caso da ortodoxia — da qual a NEC, em muitos aspectos, ainda faz parte — o Estado é tradicionalmente concebido como um agente corretivo: sua função é intervir pontualmente para corrigir falhas de mercado, mas sem comprometer a lógica geral de autorregulação dos mercados. A política pública, nesse contexto, é vista como instrumental e comportamentalmente neutra, devendo corrigir distorções com base em critérios de eficiência.

Mesmo nos casos em que a NEC busca flexibilizar essa visão — como na literatura sobre *nudges*, impulsionada por autores como Thaler e Sunstein (2008) — o papel do Estado permanece ancorado em uma lógica paternalista leve, centrada em influenciar as escolhas individuais sem alterar as estruturas econômicas subjacentes. Trata-se, como observa Reisch e Zhao (2017), de uma visão de política pública que opera dentro dos limites do individualismo metodológico e da racionalidade instrumental, utilizando a psicologia para “melhorar” decisões privadas em vez de questionar os próprios arranjos institucionais que moldam essas decisões.

Por contraste, a EPK possui um núcleo político explicitamente ativo e transformador. Desde Keynes, passando por Minsky, Kaldor e outros, os pós-keynesianos veem o Estado não como um mero regulador, mas como agente coordenador de longo prazo, responsável por garantir o pleno emprego, sustentar a demanda agregada, estruturar mercados e estabilizar o sistema financeiro. O papel do Estado, nessa tradição, não é corrigir falhas pontuais, mas intervir estruturalmente para garantir estabilidade macroeconômica, justiça distributiva e eficiência social em um ambiente de incerteza radical e ciclos endógenos.

Essa divergência de núcleo político se reflete também nas implicações práticas dos insights da NEC. Embora os achados comportamentais tenham sido amplamente utilizados em políticas públicas — como mostram os exemplos de *behavioral insights teams* no Reino Unido, nos EUA e em diversos organismos multilaterais — tais aplicações tendem a focar em mudanças marginais de comportamento individual, como aumentar poupança voluntária, estimular vacinação ou reduzir desperdício de energia. São políticas desenhadas com base na noção de que os indivíduos são irracionais de forma previsível, mas que podem ser levados a “escolher melhor” sem que seja necessário alterar as estruturas sociais ou econômicas.

Autores como Dow (2005) e Davidson (2010) alertam, porém, que essa abordagem não substitui a ação macroeconômica coordenada exigida pela instabilidade sistêmica. Na ausência de planejamento estatal, regulação financeira ativa e políticas de investimento público, os incentivos comportamentais não são capazes de lidar com crises, desemprego crônico ou desigualdades estruturais — temas centrais da agenda pós-keynesiana.

Apesar disso, há espaço para complementaridades. Como sugerem Earl (2023) e Schettkat (2022), uma NEC reinterpretada criticamente pode oferecer

instrumentos úteis para o desenho de políticas públicas mais sensíveis ao comportamento real dos agentes, desde que inseridas em um projeto institucional de transformação social. Isso implica, por exemplo, usar evidências comportamentais para aumentar a eficácia de políticas de estímulo, proteger consumidores em mercados assimétricos, ou estruturar mecanismos de coordenação coletiva — iniciativas que dialogam com a tradição keynesiana de planejamento econômico e justiça social.

Em resumo, a NEC contribui com um conjunto de ferramentas úteis para intervenções de curto prazo e de escala limitada, mas ainda opera, na maior parte dos casos, dentro dos limites normativos da ortodoxia. Já a EPK defende uma política econômica estruturante e ativa, baseada em uma visão mais ampla de coordenação institucional e transformação macroeconômica. Reconciliar essas abordagens requer um esforço consciente para superar o instrumentalismo comportamental e construir uma agenda pública orientada por um realismo institucional e histórico mais robusto — algo que a EPK está melhor posicionada para oferecer, mas que a NEC pode ajudar a operacionalizar em certas frentes.

2.3 SUMARIZANDO

A relação entre a Economia Pós-Keynesiana (EPK) e a Nova Economia Comportamental (NEC) tem sido marcada por uma combinação de desconfiança teórica e resistência institucional. Ao longo desta seção, foram identificadas cinco principais barreiras que ajudam a compreender o distanciamento entre essas duas tradições analíticas:

1. **Identidade Disciplinar e Resistência Institucional:** A EPK, como escola heterodoxa, se define em oposição ao mainstream, ao passo que a NEC, embora contenha elementos críticos, é amplamente percebida como institucionalmente assimilada à ortodoxia, o que reforça receios de diluição teórica e perda de autonomia crítica por parte dos pós-keynesianos.
2. **Epistemologia: Realismo versus Instrumentalismo:** A EPK adota uma postura realista, comprometida com a construção de modelos fundamentados em estruturas causais e socialmente situadas. Já a NEC, mesmo sendo baseada em evidência empírica, em alguns casos trata os desvios

comportamentais como ajustes pontuais dentro do modelo neoclássico, mantendo um instrumentalismo metodológico que limita seu potencial transformador.

3. **Concepções de Racionalidade:** Enquanto a EPK trabalha com uma racionalidade contextual, adaptativa e “meio-consistente”, a NEC se divide entre abordagens mais próximas da teoria da maximização sob restrições cognitivas (*bounded optimization*) e aquelas baseadas em ilusões cognitivas. Críticas pós-keynesianas apontam que ambas frequentemente mantêm o modelo neoclássico como referência normativa, ainda que de forma implícita.
4. **Escala Analítica e Unidade de Análise:** A diferença entre o holismo da EPK e o individualismo metodológico da NEC representa uma tensão importante. A EPK parte de agentes inseridos em contextos estruturados, enquanto a NEC tradicional tende a estudar indivíduos isolados. No entanto, autores de ambas as tradições têm reconhecido que essa oposição pode ser reformulada como complementaridade entre níveis analíticos distintos.
5. **Núcleo Político: Papel do Estado:** A EPK concebe o Estado como agente coordenador e estabilizador da economia, com responsabilidades estruturais em contextos de incerteza. Em contraste, mesmo as versões mais intervencionistas da NEC (como a proposta dos nudges) mantêm uma perspectiva de intervenção leve e corretiva, sem romper com a lógica individualista dos mercados.

Apesar do peso dessas barreiras, os debates analisados revelam que elas não são absolutas. A NEC, especialmente em sua vertente mais recente e plural, tem se distanciado de alguns dogmas da ortodoxia ao incorporar evidências empíricas, fatores institucionais e dimensões narrativas — aspectos caros à abordagem pós-keynesiana. Autores como Truc (2018) propõem compreender a NEC não como um bloco coeso e ortodoxo, mas como um espaço de interação plural, em que diferentes tradições negociam suas fronteiras e práticas.

Dessa forma, o engajamento entre EPK e NEC, ainda que exija discernimento crítico, pode representar uma oportunidade de enriquecimento teórico mútuo, especialmente na construção de modelos mais realistas, empiricamente fundamentados e socialmente contextualizados. A próxima seção se concentrará

justamente nos argumentos que sustentam a conveniência e a utilidade de tal aproximação.

3 POR QUE ENGAJAR? RAZÕES TEÓRICAS E ESTRATÉGICAS

Apesar das barreiras discutidas na seção anterior, há motivos consistentes para defender um engajamento seletivo e epistemologicamente consciente entre a Economia Pós-Keynesiana (EPK) e a Nova Economia Comportamental (NEC). Esses motivos não derivam apenas de interesses estratégicos ou pragmáticos, mas de uma análise teórica que revela possibilidades concretas de complementariedade, desde que respeitados os fundamentos ontológicos da EPK.

3.1 POTENCIAL PARA FORTALECER OS MICROFUNDAMENTOS PÓS-KEYNESIANOS

A teoria pós-keynesiana, apesar de apresentar um corpo robusto de ideias macroeconômicas — como a demanda efetiva, a instabilidade financeira e a incerteza fundamental —, ainda carece de microfundamentos sistematicamente desenvolvidos. Isso se deve, em parte, ao ceticismo com relação à teoria da escolha otimizada, mas também à escassez de investigações empíricas sobre decisão individual sob incerteza.

Nesse sentido, diversos autores têm sugerido que os achados da Nova Economia Comportamental (NEC) podem oferecer contribuições relevantes para o fortalecimento da microeconomia pós-keynesiana, especialmente no que diz respeito à teoria da decisão sob incerteza. Fontana e Gerrard (2004) argumentam que a abordagem pós-keynesiana à decisão, baseada em convenções, expectativas e racionalidade não-otimizadora, pode ser enriquecida pelos dados empíricos e pelos modelos descritivos da NEC, desde que esses sejam incorporados dentro de uma ontologia compatível com a incerteza radical. Fung (2011) também destaca que os padrões comportamentais observados — como heurísticas, efeitos de enquadramento e comportamento de manada — podem contribuir para uma microeconomia mais realista e institucionalmente situada, oferecendo uma alternativa ao individualismo metodológico dominante. Pech e Milan (2009) reforçam essa perspectiva ao argumentar que, embora a NEC frequentemente se mantenha próxima à ortodoxia em

termos metodológicos, seus resultados empíricos podem ser apropriados criticamente por pós-keynesianos como base para uma reformulação microeconômica ancorada no realismo comportamental e na análise institucional.

3.2 GANHOS ANALÍTICOS E EMPÍRICOS

Outro argumento importante a favor do engajamento diz respeito à fortalecimento empírico e analítico da EPK. A NEC desenvolveu técnicas experimentais, análises econométricas e bases de dados que possibilitam estudar o comportamento dos agentes de forma observável e mensurável. A incorporação seletiva dessas ferramentas pode suprir uma lacuna histórica da EPK no que diz respeito à produção sistemática de evidência empírica.

Downward (2004) já havia sugerido que os pós-keynesianos deveriam ampliar seu repertório metodológico sem abrir mão de seus princípios ontológicos. Reisch e Zhao (2017), ao analisarem o avanço da NEC em políticas públicas, argumentam que o valor empírico da abordagem comportamental não está necessariamente preso à sua filiação teórica original — podendo ser reaproveitado por correntes heterodoxas, desde que com critérios epistemológicos próprios. Lavoie (2004) defende uma aproximação entre a teoria do consumidor pós-keynesiana e a psicologia econômica justamente nesse sentido, ou seja, buscando mais realismo descritivo sem ceder ao formalismo neoclássico.

3.3 DIÁLOGO COM POLÍTICAS PÚBLICAS E AGENDA INSTITUCIONAL

A NEC conseguiu ampliar sua influência não apenas no debate acadêmico, mas também em políticas públicas e organismos internacionais, por meio de propostas como os nudges comportamentais. Esses avanços, embora muitas vezes criticados por seu conteúdo normativo minimalista, demonstram a capacidade da NEC de dialogar com a formulação prática de políticas, algo que a EPK também pode explorar, mas sob sua própria ótica institucionalista.

Schettkat (2022) argumenta que a NEC se destaca ao fornecer diagnósticos mais ajustados à realidade do comportamento humano, o que pode aumentar a eficácia de políticas voltadas para consumo, previdência, saúde e educação. Para Earl (2023), o desafio está em recontextualizar esses instrumentos dentro de estruturas

institucionais mais amplas, onde o papel do Estado e das normas sociais não seja neutralizado. Fung (2011) também vê potencial na aplicação de insights comportamentais em políticas inspiradas pela EPK, desde que voltadas a fins como estabilidade macroeconômica, bem-estar e coordenação social — e não apenas à correção de “erros” individuais.

3.4 CONSTRUÇÃO DE UMA ECONOMIA COMPORTAMENTAL HETERODOXA

Talvez a maior oportunidade de engajamento entre EPK e NEC esteja na possibilidade de construir uma economia comportamental heterodoxa. Essa proposta, defendida por autores como Fontana e Gerrard (2004), Earl (2023) e Schettkat (2022), implica em apropriar-se criticamente dos dados e categorias comportamentais produzidos pela NEC, mas reorganizá-los dentro de um arcabouço pós-keynesiano.

Pech e Milan (2009) sugerem que uma teoria da decisão pós-keynesiana pode incorporar os achados sobre heurísticas, afetos, normas e convenções sem perder sua coerência com a incerteza fundamental e o papel das instituições. Para Earl (2023), o engajamento comportamental não deve ocorrer pela via de uma “psicologização” da economia, mas como parte de um projeto maior de reconstrução pluralista e realista da teoria econômica.

Nessa perspectiva, a NEC é vista não como um substituto à crítica heterodoxa, mas como um recurso instrumental e empírico que pode enriquecer a capacidade da EPK de compreender e influenciar o comportamento econômico real, especialmente em temas como consumo, expectativas, coordenação e instabilidade financeira.

3.5 CHAMADO AO ENGAJAMENTO ESTRATÉGICO E CONSCIENTE

A análise desenvolvida nesta seção indica que, apesar das tensões ontológicas, metodológicas e institucionais discutidas anteriormente, há razões sólidas para que os economistas pós-keynesianos considerem um engajamento seletivo e crítico com a Nova Economia Comportamental (NEC). Esse engajamento não implica abdicar da identidade heterodoxa da EPK, mas sim reconhecer que a NEC, embora ambígua em seus compromissos teóricos, produziu um corpo empírico

relevante sobre o comportamento dos agentes econômicos em situações de incerteza, que pode contribuir para o refinamento da teoria pós-keynesiana da decisão.

Além disso, como foi argumentado, a EPK tem a ganhar não apenas no plano analítico e empírico, mas também na sua capacidade de diálogo com agendas institucionais e de formulação de políticas públicas, especialmente num momento histórico em que as limitações da ortodoxia se tornam cada vez mais evidentes. Reconhecer a NEC como um campo em disputa — e não como um bloco monolítico — é o primeiro passo para uma colaboração produtiva, desde que conduzida com clareza epistemológica e coerência teórica.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Quinze anos após os trabalhos fundacionais de Jefferson e King (2010), Fung (2010) e King (2013), o diálogo entre a Economia Pós-Keynesiana (EPK) e a Nova Economia Comportamental (NEC) continua incipiente. Apesar dos chamados por maior integração e das afinidades apontadas por diversos autores, o engajamento entre essas duas tradições críticas à ortodoxia não se consolidou. Como mostramos ao longo deste artigo, as razões para essa distância são múltiplas e complexas, envolvendo desde barreiras ontológicas e metodológicas até aspectos institucionais e identitários profundamente enraizados.

Ainda assim, os últimos anos testemunharam renovações importantes nesse debate, com novas propostas e tentativas de aproximação por parte de autores que reconhecem tanto as limitações da NEC quanto o potencial de suas contribuições empíricas. Se, por um lado, a EPK deve preservar sua coerência interna e seu compromisso com uma ontologia realista, pluralista e institucional, por outro, não deve ignorar os dados comportamentais que podem enriquecer sua teoria da decisão, suas modelagens de consumo e investimento, e sua análise de coordenação econômica sob incerteza.

Diante disso, esta monografia defende que o engajamento entre EPK e NEC é não apenas possível, mas desejável, desde que se fundamente em critérios claros de compatibilidade teórica e epistemológica. A construção de uma “economia comportamental heterodoxa” — sensível às instituições, à história, às emoções e à racionalidade limitada — representa uma via promissora para a renovação crítica da teoria econômica. Mais do que uma fusão de teorias, trata-se de um convite ao

pluralismo construtivo: um esforço para construir pontes entre campos que, embora distintos, compartilham a ambição comum de compreender a complexidade do comportamento econômico real.

REFERÊNCIAS

AKERLOF, G. A. Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior. **The American Economic Review**, [s. l.], v. 92, n. 3, p. 411–433, 2002.

AKERLOF, G. A.; SHILLER, R. J. **Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism**. Princeton, NJ, US: Princeton University Press, 2009.

CAMERER, C. F.; LOEWENSTEIN, G. Behavioral Economics: Past, Present, Future. *In*: CAMERER, C. F.; LOEWENSTEIN, G.; RABIN, M. (ed.). **Advances in Behavioral Economics**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004. p. 3–52.

CASONATO, L.; VENSON, A.; SBICCA, A. Relações teóricas entre a escolha na Economia Comportamental e a decisão de investimento em Keynes. **Brazilian Keynesian Review**, Porto Alegre, v. 6, p. 163–191, 2021.

DAVIDSON, P. Behavioral economists should make a turn and learn from Keynes and Post Keynesian economics. **Journal of Post Keynesian Economics**, [s. l.], v. 33, n. 2, p. 251–254, 2010.

DOW, S. C. Axioms and Babylonian thought: a reply. **Journal of Post Keynesian Economics**, [s. l.], v. 27, n. 3, p. 385–391, 2005.

DOWNWARD, P. Post Keynesian pricing theory: Alternative foundations and prospects for future research. **Journal of Economic Psychology**, [s. l.], v. 25, n. 5, p. 661–670, 2004.

EARL, P. E. **The Economic Imagination: Towards a Behavioural Analysis of Choice**. Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1983.

EARL, P. E. **Lifestyle Economics: Consumer Behaviour in a Turbulent World**. Brighton, UK: Wheatsheaf, 1986.

EARL, P. E. **Behavioural Economics**. Aldershot, UK: Edward Elgar Publishing, 1988.

EARL, P. E.; PENG, T.-C. Brands of Economics and the Trojan Horse of Pluralism. **Review of Political Economy**, [s. l.], v. 24, n. 3, p. 451–467, 2012.

EARL, P. E. Policy Challenges, Ideologies, and the Evolution of Behavioural Economics. *In*: DRAKOPOULOS, S.; KATSELIDIS, I. **Economic Policy and the History of Economic Thought**. 1. ed. London: Routledge, 2023. p. 224–244.

FERNÁNDEZ-HUERGA, E. The economic behavior of human beings: The institutional/post-Keynesian model. **Journal of Economic Issues**, [s. l.], v. 42, n. 3, p. 709–726, 2008.

FONTANA, G.; GERRARD, B. A Post Keynesian theory of decision making under uncertainty. **Journal of Economic psychology**, [s. l.], v. 25, n. 5, p. 619-637, 2004.

FREITAS, G. V. R. Narrative Economics and Behavioral Economics: contributions to the behavioral insights on post-Keynesian theory. **Brazilian Journal of Political Economy**, [s. l.], v. 41, p. 372–384, 2021.

FRIEDMAN, M. The methodology of positive economics. *In: Essays in Positive Economics*. Chicago, IL: Chicago University Press, 1953, p. 153–84.

FUNG, M. V. Developments in behavioral finance and experimental economics and Post Keynesian finance theory. **Journal of Post Keynesian Economics**, [s. l.], v. 29, n. 1, p. 19–39, 2006.

FUNG, M. V. Comments on "can Post Keynesians make better use of behavioral economics?". **Journal of Post Keynesian Economics**, [s. l.], v. 33, n. 2, p. 235-250, 2010.

FUNG, M. V. The potential contributions of behavioral finance to Post Keynesian and institutionalist finance theories. **Journal of Post Keynesian Economics**, [s. l.], v. 33, n. 4, p. 555–574, 2011.

HARVEY, J. T. Heuristic Judgment Theory. **Journal of Economic Issues**, [s. l.], v. 32, n. 1, p. 47–64, 1998.

HEUKELOM, F. **Behavioral Economics: A History**. New York, NY: Cambridge University Press, 2014.

JEFFERSON, T.; KING, J. E. Can Post Keynesians make better use of behavioral economics?. **Journal of Post Keynesian Economics**, [s. l.], v. 33, n. 2, p. 211-234, 2010.

KAHNEMAN, D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. **The American Economic Review**, [s. l.], v. 93, n. 5, p. 1449–1475, 2003.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica**, [s. l.], v. 47, n. 2, p. 263, 1979.

KING, J. E. Should post-Keynesians make a behavioural turn? **European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention**, [s. l.], v. 10, n. 2, p. 231-242, 2013.

KOUTSOBINAS, T. T. Keynes as the first behavioral economist: the case of the attribute-substitution heuristic. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 37, n. 2, p. 337-355, 2014.

LAVOIE, M. Post Keynesian consumer theory: Potential synergies with consumer research and economic psychology. **Journal of Economic Psychology**, [s. l.], v. 25, n. 5, p. 639–649, 2004.

LAVOIE, M. **Post-Keynesian economics: new foundations**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2014.

LAWSON, T. **Economics and Reality**. New York: Routledge, 1997.

LICHTENSTEIN, S.; SLOVIC, P. Reversals of preference between bids and choices in gambling decisions. **Journal of Experimental Psychology**, [s. l.], v. 89, n. 1, p. 46–55, 1971.

MÄKI, U. Economics Imperialism: Concept and Constraints. **Philosophy of the Social Sciences**, [s. l.], v. 39, n. 3, p. 351–380, 2009.

PECH, W.; MILAN, M. Behavioral economics and the economics of Keynes. **The Journal of Socio-Economics**, [s. l.], v. 38, n. 6, p. 891–902, 2009.

REISCH, L. A.; ZHAO, M. Behavioural economics, consumer behaviour and consumer policy: state of the art. **Behavioural Public Policy**, [s. l.], v. 1, n. 2, p. 190–206, 2017.

SENT, E.-M. Behavioral economics: How psychology made its (limited) way back into economics. **History of political economy**, [s. l.], v. 36, n. 4, p. 735–760, 2004.

SIMON, H. A. From substantive to procedural rationality. *In*: KASTELEIN, T. J. *et al.* (ed.). **25 Years of Economic Theory: Retrospect and prospect**. Leiden: Martinus Nijhoff Social Sciences Division, 1976. p. 65–86.

SCHETTKAT, R. **The Behavioral Economics of John Maynard Keynes: Microfoundations for the World We Live In**. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2022.

SKOTT, P. Phillips curves, behavioral economics and post-Keynesian macroeconomics. *In*: JESPERSEN, J. *et al.* (Ed.). **Post-Keynesian Economics for the Future**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2024. p. 124–139.

THALER, R. H. Behavioral Economics: Past, Present, and Future. **American Economic Review**, [s. l.], v. 106, n. 7, p. 1577–1600, 2016.

THALER, R. H.; SUNSTEIN, C. R. **Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness**. New Haven, CT, US: Yale University Press, 2008.

TRUC, A. Is ‘new’ behavioral economics ‘mainstream’? **Journal of Economic Methodology**, [s. l.], v. 25, n. 1, p. 83–104, 2018.

TRUC, A. Forty years of behavioral economics. **The European Journal of the History of Economic Thought**, [s. l.], v. 29, n. 3, p. 393–437, 2022.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science, New Series**, [s. l.], v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, 1974.