**TOMANDO DECISÕES NA POLÍTICA PÚBLICA: UM ESTUDO SOBRE RACIONALIDADE LIMITADA, ECONOMIA COMPORTAMENTAL E FILOSOFIA DA DECISÃO1**

Bruno Francisco Schaden 2, Marianne Zwilling Stampe3

1 Vinculado ao projeto “Métodos experimentais para identificar vieses comportamentais: um estudo aplicado a decisões de consumo e a participação em mercados financeiros”

2 Acadêmico (a) do Curso de Ciências Econômicas – ESAG – Bolsista CNPq

3 Orientador(a), Departamento de Ciências Econômicas – ESAG – marianne.stampe@udesc.br.

As escolhas políticas e econômicas da população são profundamente influenciadas por vieses cognitivos, que distorcem o julgamento e comprometem a tomada de decisão (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974). Diferentemente do idealizado *homo economicus*, os eleitores frequentemente não agem de maneira plenamente racional ao tentar maximizar seus interesses. Esta pesquisa explora essas distorções, oferecendo uma análise detalhada dos vieses cognitivos que afetam as crenças econômicas, desafiando a tradicional teoria da escolha racional predominante nas Ciências Sociais Contemporâneas (THALER, 2016). Esses vieses não apenas distorcem a percepção pública dos processos econômicos, mas também comprometem a eficácia das políticas públicas, resultando em decisões subótimas que prejudicam o desenvolvimento econômico e social (CAPLAN, 2007).

Este estudo busca identificar e quantificar os principais vieses cognitivos presentes nas crenças econômicas da população, contrastando essas crenças com as de economistas. Partimos da hipótese de que crenças enviesadas afetam negativamente a eficiência econômica, distorcendo tanto a alocação de recursos quanto a formulação de políticas públicas (CAPLAN, 2007). A análise procura evidenciar as limitações do modelo de agente racional em captar a complexidade das decisões econômicas e políticas na sociedade contemporânea, abrindo caminho para abordagens mais realistas no campo da Economia Comportamental e da *Public Choice* (THALER, 2016).

A pesquisa utiliza dados da *Survey of Americans and Economists on the Economy* (SAEE), realizada em parceria pela Kaiser Family Foundation e a Universidade de Harvard, para a qual obtivemos permissão de uso a fins acadêmicos. A análise abrange microdados de 1.511 entrevistas com o público em geral e 250 economistas com Ph.D., membros da American Economic Association, especializados em política econômica doméstica. Foram exploradas 37 perguntas divididas em quatro categorias, selecionadas por possuírem respostas de ambos os grupos, permitindo comparações robustas.

A análise econométrica baseia-se em modelos de logits ordenados realizados em *python*, cuja equação é:

As variáveis explicativas incluem características demográficas (como renda, idade, gênero e segurança no emprego), filiação política e ideologia. A função de distribuição cumulativa, *F*, mapeia as probabilidades de resposta categórica às perguntas do questionário. Esse modelo permite uma análise detalhada das diferenças sistemáticas entre economistas e o público geral, com o objetivo de isolar o impacto da formação acadêmica em economia sobre as crenças econômicas.

Os vieses cognitivos desempenham um papel crucial na formação das crenças econômicas da população, distorcendo percepções e impactando diretamente as decisões políticas e econômicas. A Tabela 1 apresenta uma visão geral dos principais vieses investigados neste estudo, como o viés antimercado, antiestrangeiro, antitrabalho e pessimista, entre outros. Esses vieses levam a percepções equivocadas sobre o funcionamento da economia e influenciam negativamente a formulação de políticas públicas, muitas vezes resultando em decisões subótimas.

Por exemplo, no contexto da SAEE, ao analisar a questão sobre se "a tecnologia causa demissões" mostrado na Figura 1, observamos como o viés antitrabalho influencia as respostas. Enquanto o público em geral superestima o impacto negativo da tecnologia sobre o emprego, atribuindo um valor significativo à afirmação (1,29), os economistas, que reconhecem os benefícios da inovação tecnológica, atribuem um valor muito menor (0,25). O "público esclarecido", termo que mais adiante será explicado melhor, se situa entre o público geral e os economistas, demonstrando uma mitigação parcial desse viés, com um valor intermediário (0,42), refletindo uma compreensão mais equilibrada, porém muito mais próxima a opinião dos economistas.

Esses vieses não apenas afetam as percepções do público, mas também têm implicações profundas nas políticas públicas, reforçando a necessidade de uma educação econômica robusta para promover decisões políticas mais informadas e eficazes.

Além de contrastar as opiniões do público em geral e dos economistas, este estudo introduz o conceito de "público esclarecido". Esse grupo é composto por indivíduos cujas características socioeconômicas e educativas se assemelham às dos economistas, exceto pela ausência de um doutorado em economia. O "público esclarecido" é estimado de forma econométrica e serve como uma ponte para compreender como a formação acadêmica específica em economia pode moldar as percepções econômicas, diferenciando-o tanto do público geral quanto dos economistas e permitindo um entendimento mais profundo dos vieses descritos.

Como ante citado, a análise econométrica preliminar indica que indivíduos com maior conhecimento econômico tendem a tomar decisões mais racionais e são menos suscetíveis a vieses (CAPLAN, 2007). As evidências sugerem que políticas públicas focadas em educação econômica podem promover uma sociedade mais equitativa, fortalecer as instituições democráticas e contribuir para uma economia mais eficiente (BECKER, 1976). Apesar da robustez metodológica, a pesquisa reconhece limitações, como a dificuldade de generalizar os resultados para diferentes contextos sociopolíticos e a complexidade de isolar variáveis dinâmicas em cenários reais (ACEMOGLU; ROBINSON, 2019).

Embora os resultados iniciais sejam promissores, há críticas pertinentes. A dificuldade em mensurar vieses em amostras amplas e heterogêneas pode comprometer a validade externa das conclusões. Além disso, a pesquisa reconhece a necessidade de futuras investigações aplicadas a outros públicos, motivo pelo qual se planeja uma tentativa de replicação da SAEE no contexto brasileiro, com o objetivo de comparar os dados e validar os achados em uma realidade distinta.

**Palavras-chave:** Vieses. Crenças. Economia comportamental.

**Figura 1.** Resultados da análise econométrica da pergunta 15 da SAEE

Gráfico, Gráfico de barras

Descrição gerada automaticamente

**Tabela 1.** Os Vieses encontrados e analisados

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nome do viés** | **Descrição** | **Efeito nas Decisões Econômicas** | **Fonte** |
| **Vieses Gerais** |  |  |  |
| Viés Antimercado | Subestima os benefícios dos mecanismos de mercado e superestima os custos associados ao lucro e às empresas privadas. | Leva a uma maior desconfiança em relação ao setor privado, favorecendo intervenções estatais e regulatórias, muitas vezes ineficazes. | Caplan (2007) |
| Viés Antiestrangeiro | Aversão às interações econômicas com estrangeiros, como comércio internacional e imigração. | Resulta em resistência a políticas de livre comércio e imigração, potencialmente limitando o crescimento econômico e a inovação. | Caplan (2007) |
| Viés Antitrabalho | Exagera o valor do trabalho ineficiente e vê o progresso tecnológico como uma ameaça ao emprego. | Incentiva a resistência à automação e inovações tecnológicas, dificultando a redistribuição eficiente de recursos e o crescimento econômico. | Caplan (2007) |
| Viés Pessimista | Amplifica os aspectos negativos das condições econômicas, criando percepções desproporcionais de crise e declínio. | Pode gerar um ciclo de desconfiança e atitudes defensivas em relação a mudanças econômicas, perpetuando decisões políticas ineficazes. | Caplan (2007) |
| **Vieses específicos dos economistas** | |  |  |
| Viés Autoindulgente | Tendência dos economistas de extrapolar suas próprias características de estabilidade e sucesso para a população em geral. | Pode levar a uma subestimação das dificuldades econômicas enfrentadas pelo público em geral, resultando em políticas menos inclusivas. | Caplan (2007) |
| Viés de Ideologia | Crenças ideológicas que distorcem a interpretação de fatos econômicos, rejeitando evidências contrárias. | Provoca decisões econômicas que favorecem crenças ideológicas em vez de soluções baseadas em evidências, dificultando a formulação de políticas eficazes. | Caplan (2007) |
|  |  |  |  |

Fonte: Elaboração própria (2024).

**Tabela 2.** Detalhamento das variáveis do modelo

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nome** | **Definição** | **Símbolo da Equação** | | | **Fonte** | | |
| **Variável dependente** |  |  | | |  | | |
| Resposta à pergunta em questão | Resposta que o entrevistado deu a pergunta em observação |  | | | Kaiser  Family Foundation e Harvard University | | |
| **Variáveis independentes** | |  | | |  | | |
| Representação de economista | Variável *dummy*, 1 se é economista, 0 caso contrário. | |  | | | Kaiser  Family Foundation e Harvard University | | |
| Etnia | Negro = 1 se negro, 0 caso contrário; Asiático = 1 se asiático, 0 caso contrário; Outra raça = 1 se outra raça, 0 caso contrário. | |  | | | Kaiser  Family Foundation e Harvard University | | |
| Idade | 1996 menos o ano de nascimento. | |  | | | Kaiser  Family Foundation e Harvard University | | |
| Sexo | 1 se homem, 0 caso contrário | |  | | | Kaiser  Family Foundation e Harvard University | | |
| Segurança no trabalho | 3 = ‘não está preocupado’, 2 = ‘não muito preocupado’, 1 = ‘um pouco preocupado’, 0 = ‘muito preocupado’ | | | jobsecurity | | | Kaiser  Family Foundation e Harvard University | | |
| Renda passada vs Custo de vida | 0 = ‘Ficando para trás’, 1 = ‘Mantendo-se estável’, 2 = ‘Crescendo’ | | | Yourlast5 | | | Kaiser  Family Foundation e Harvard University | | |
| Renda futura vs Custo de vida | 0 = ‘Mais devagar’, 1 = ‘Mais ou menos igual’, 2 = ‘Mais rápido’ | | |  | | | Kaiser  Family Foundation e Harvard University | | |
| Rendimentos | 1 = $10.000 ou menos, 2 = $10.000–$19.999, 3 = $20.000–$24.999, 4 = $25.000–$29.999, 5 = $30.000–$39.999, 6 = $40.000–$49.999, 7 = $50.000–$74.999, 8 = $75.000–$99.999, 9 = $100.000 ou mais. | | | Income | | | Kaiser  Family Foundation e Harvard University | | |
| Partido | Dem = 1 se democrata, 0 caso contrário; Rep = 1 se republicano, 0 caso contrário; Indep = 1 se independente, 0 caso contrário; Othparty = 1 se membro de outro partido, 0 caso contrário. | | | Dem  Rep  Indep  Othparty | | | Kaiser  Family Foundation e Harvard University | | |
| Ideologia | Ideologia: -2 = ‘muito liberal’, -1 = ‘liberal’, 0 = ‘moderado’, 1 = ‘conservador’, 2 = ‘muito conservador’; Othideol = 1 se ‘não pensa nesses termos’, 0 caso contrário. | | | Ideology  Othideol | | | Kaiser  Family Foundation e Harvard University | | |
| Escolaridade | 1 = ‘Nenhum, ou 1ª a 8ª série’, 2 = ‘Ensino médio incompleto (9ª a 11ª séries)’, 3 = ‘Ensino médio completo (12ª série ou GED)’, 4 = ‘Curso técnico, profissional ou comercial APÓS o ensino médio’, 5 = ‘Alguma faculdade, sem diploma de 4 anos’, 6 = ‘Graduado universitário (Bacharelado, 4 anos)’, 7 = ‘Pós-graduação ou diploma profissional (Mestrado, Doutorado ou escola de direito/medicina)’. | | | Education | | | Kaiser  Family Foundation e Harvard University | | |
|  |  |  | | |  | | |
|  |  |  | | |  | | |

Fonte: Elaboração própria (2024).

Referências:

ACEMOGLU, D.; ROBINSON, J. A. The Narrow Corridor: States, Societies, and the Fate of Liberty. [s.l.] Penguin Publishing Group, 2019.

BECKER, G. Toward a More General Theory of Regulation. The Journal of Law and Economics, v. 19, n. 2, p. 245–248, 1976.

CAPLAN, B. The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies - New Edition. REV-Revised ed. [s.l.] Princeton University Press, 2007.

THALER, R. H. Misbehaving: The Making of Behavioural Economics. [s.l.] Penguin Books, 2016.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Science, v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, 27 set. 1974.