

UNIVERSIDADE DO ESTADO DE SANTA CATARINA – UDESC
CENTRO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO E SOCIOECONÔMICAS – ESAG
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

BRUNO FRANCISCO SCHADEN

QUANDO O POVO ERRA: UMA INVESTIGAÇÃO COMPORTAMENTAL SOBRE
PERCEPÇÕES ECONÔMICAS NO BRASIL

FLORIANÓPOLIS

2025

BRUNO FRANCISCO SCHADEN

**QUANDO O POVO ERRA: UMA INVESTIGAÇÃO COMPORTAMENTAL SOBRE
PERCEPÇÕES ECONÔMICAS NO BRASIL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao
Curso de Graduação em Ciências Econômicas
do Centro de Ciências da Administração e Socio-
econômicas da Universidade do Estado de Santa
Catarina, como requisito parcial para a obtenção
do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Marianne Zwiling Stampe

FLORIANÓPOLIS

2025

Para gerar a ficha catalográfica de teses e
dissertações acessar o link:
<https://www.udesc.br/bu/manuais/ficha>

Schaden, Bruno Francisco

Quando o Povo Erra: Uma Investigação Comportamental sobre Percepções Econômicas no Brasil / Bruno Francisco Schaden. – Florianópolis, 2025.

57 p. : il.

Orientador: Marianne Zwiling Stampe.

Dissertação (Graduação) – Universidade do Estado de Santa Catarina, Centro de Ciências da Administração e Socioeconômicas, Graduação em Ciências Econômicas, Florianópolis, 2025.

1. Vieses de julgamento. 2. Economia política comportamental. 3. Crenças econômicas. 4. Escolhas políticas. 5. Educação econômica. I. Stampe, Marianne Zwiling . II. Universidade do Estado de Santa Catarina, Centro de Ciências da Administração e Socioeconômicas, Graduação em Ciências Econômicas. III. Título.

BRUNO FRANCISCO SCHADEN

**QUANDO O POVO ERRA: UMA INVESTIGAÇÃO COMPORTAMENTAL SOBRE
PERCEPÇÕES ECONÔMICAS NO BRASIL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao
Curso de Graduação em Ciências Econômicas
do Centro de Ciências da Administração e Socio-
econômicas da Universidade do Estado de Santa
Catarina, como requisito parcial para a obtenção
do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Marianne Zwiling Stampe

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Marianne Zwiling Stampe, Dra.
Universidade do Estado de Santa Catarina

Membros:

Nome do Orientador e Titulação
Nome da Instituição

Nome do Orientador e Titulação
Nome da Instituição

Nome do Orientador e Titulação
Nome da Instituição

Florianópolis, 01 de maio de 2025

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, gostaria de agradecer à minha família, que sempre foi um pilar de apoio e paciência durante toda essa jornada. Mesmo quando minhas opiniões sobre economia pareciam mais filosóficas e divergentes do que realmente informadas, nunca me faltaram palavras de incentivo e uma boa dose de compreensão (em silêncio, como quem diz: "Vamos ver até onde isso vai dar"). Sem vocês, não teria chegado até aqui.

Aos meus professores, que não só orientaram meu caminho, mas também estiveram ao meu lado nas horas mais difíceis e que viram minha necessidade quando tudo parecia não fazer sentido. Agradeço por suas valiosas orientações, pelas boas risadas que demos na sala do GEA quando eu estava prestes a surtar e vinha buscar uma conversa, mas principalmente, pela paciência em ver minhas perguntas repetidas e minha tendência a complicar tudo de maneiras muito inovadoras. Sem vocês, este trabalho seria apenas uma ideia vaga de um estudante perdido, em crise intelectual que talvez não tivesse chegado a lugar algum sem o seu sincero apoio.

Aos meus amigos, que me apoiaram nos momentos em que mais precisei, especialmente nas vezes em que estive à beira de largar tudo e virar um eremita na floresta mais próxima. Agradeço por aturarem minhas longas e acaloradas discussões de política e economia, por rirem das piadas sem graça e por se envolverem comigo em debates intermináveis sobre as coisas mais absurdas e inúteis nas nossas terças de pizza. Sem vocês, a vida teria sido muito mais monótona e sem sentido. Foram fundamentais para manter minha sanidade intacta (ou quase).

A Deus, fonte de toda sabedoria, que nestes últimos tempos me reencontrou e me sustentou nos momentos em que nem a mais sofisticada teoria econômica conseguia explicar minha falta de esperança diante das crises – acadêmicas e existenciais. Obrigado por me lembrar que, apesar de todas as estatísticas e hipóteses, é a Tua providência que rege o mundo – e que, no fim das contas, confiar em Ti sempre foi a melhor escolha. Se cheguei até aqui sem perder a fé (e com apenas alguns lapsos de sanidade), sei que foi pura graça Tua. Pois Tu és, e sem Ti, eu não seria – e, não sendo, este trabalho tampouco seria.

Por fim, agradeço a todos que, mesmo quando minhas opiniões foram um tanto ácidas e contraditórias (certamente merecendo uma ou duas correções de rumo), nunca deixaram de me apoiar, orientar e ajudar a encontrar o caminho que hoje sigo – e que, espero, me levará a lugares melhores. A vocês, que me fizeram perceber que, apesar das contradições, a persistência e a vontade de aprender sempre foram mais fortes, meu mais sincero “muito obrigado”.

E, apesar do tom dramático destes agradecimentos, sempre fui muito feliz neste curso e levo para a vida cada aprendizado, conversa e, principalmente, cada um de vocês. Se você leu isto e lembrou de algum momento comigo, este agradecimento é especial a você, que me apoiou, muitas vezes sem nem perceber. Ainda que esteja entregue e o diploma em mãos, espero que nossa história não termine aqui. Se alguma memória o tocou ou uma lágrima teimou em cair, saiba que sua presença foi essencial na minha jornada. Felizmente, fiz algumas boas escolhas ao longo deste percurso – e estar cercado por pessoas como vocês certamente foi uma delas.

“Chegará o dia em que teremos que provar ao
mundo que a grama é verde.”
(Gilbert Keith Chesterton, [1874 - 1936])

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Análise DV2: O déficit federal é grande demais (dívida pública)	36
Figura 2 – Análise DV3: O gasto com ajuda externa é alto demais	37
Figura 3 – Análise DV13: A produtividade está aumentando devagar demais	39

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Quadro Síntese – (I)Racionalidade Humana e Política: Principais Abordagens 50

LISTA DE TABELAS

Tabela 2 – Tabela-Síntese Mestra — Resultados dos Modelos Ordenados (37 DVs) . . .	52
Tabela 3 – Variáveis de Controle e Codificação	56

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

SAEE	<i>Survey of Americans and Economists on the Economy</i>
KFF	<i>Kaiser Family Foundation</i>
Logit	Modelo Econômico de Regressão que segue a Distribuição Logística
EUA	Estados Unidos da América
UDESC	Universidade do Estado de Santa Catarina
ESAG	Centro de Ciências da Administração e Socioeconômicas
TCC	Trabalho de Conclusão de Curso
CAAE	Certificado de Apresentação para Apreciação Ética
LGPD	Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais
TCLE	Termo de Consentimento Livre e Esclarecido
L-BFGS	Algoritmo Limited-memory Broyden–Fletcher–Goldfarb–Shanno
COVID-19	<i>Coronavirus Disease 2019</i>

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
1.1	A RACIONALIDADE COLETIVA	12
1.2	HIPÓTESES A SEREM TESTADAS	13
1.3	OBJETIVO GERAL	14
1.4	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	14
1.5	JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA DO ESTUDO	15
2	TEORIAS E EVIDÊNCIAS SOBRE A (I)RACIONALIDADE HUMANA	16
2.1	A CRISE DA RACIONALIDADE PLENA	16
2.2	ENTRE ADAM SMITH E KAHNEMAN	17
2.3	COMO OS VIESES MOLDEIAM AS ESCOLHAS POLÍTICAS	19
2.3.1	Vieses Auxiliares: Ideologia, Autoindulgência e o Público Esclarecido . .	21
2.4	O CUSTO DA IGNORÂNCIA	22
2.5	DO SOFISTA AO POPULISTA	23
2.6	PREFERÊNCIA POR CRENÇAS E RESISTÊNCIA AO CONHECIMENTO	24
3	COMO MEDIMOS A IRRACIONALIDADE POLÍTICA	27
3.1	DESENHO DA PESQUISA	27
3.2	COLETA E AMOSTRAGEM	27
3.3	INSTRUMENTO DE PESQUISA	28
3.4	MODELO ESTATÍSTICO	28
3.5	O CONCEITO DE PÚBLICO ESCLARECIDO	29
3.5.1	Modelo Logit Binário	29
3.5.2	Modelo Logit Ordenado	29
3.6	ETAPAS ANALÍTICAS	30
3.7	CRITÉRIO DE REFUTABILIDADE	31
3.8	CONTRIBUIÇÕES DA METODOLOGIA	31
4	O ELEITOR É UM CONSUMIDOR DE IDEIAS RUINS?	32
4.1	PADRÕES GERAIS E EXEMPLOS-CHAVE	32
4.1.1	Consenso em políticas econômicas estruturais:	32
4.1.2	Divergências ideológicas em questões socioeconômicas:	32
4.1.3	Questões de viés informacional e correções pelo conhecimento:	33
4.1.4	Outros padrões transversais e perplexidades:	34
4.2	O PÚBLICO ESCLARECIDO COMO REFERÊNCIA CONTRAFACTUAL	35
4.2.1	Percepção do déficit público: alarmismo fiscal atenuado pela formação técnica	36
4.2.2	Percepção do gasto externo: superestimação corrigida pelo conhecimento	37

4.2.3	Percepção da produtividade: subestimação de um problema real revertida pelo conhecimento	38
4.3	IDEOLOGIA VS. INFORMAÇÃO: QUAL FATOR PESA MAIS?	39
4.4	POR QUE USAR O MESMO MODELO PARA TODAS AS DVS?	40
4.4.1	Limites estatísticos:	41
4.5	SÍNTESE FINAL	41
5	O QUE FAZER QUANDO A VERDADE PERDE NA URNA?	42
5.1	LIMITAÇÕES DAS INTERVENÇÕES EDUCACIONAIS	42
5.2	EDUCAÇÃO ECONÔMICA E TOMADA DE DECISÃO	42
5.3	COMO MELHORAR AS ESCOLHAS COLETIVAS	43
5.4	AS PERGUNTAS QUE AINDA PRECISAMOS RESPONDER	44
5.5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	44
	REFERÊNCIAS	45
	APÊNDICE A – QUADRO SÍNTESE DAS ABORDAGENS SOBRE (I)RACIONALIDADE HUMANA E POLÍTICA . . .	50
	APÊNDICE B – TABELA-SÍNTESE MESTRA DOS RESULTADOS EMPÍRICOS	51
	ANEXO A – VARIÁVEIS ANALISADAS	56

1 INTRODUÇÃO

A democracia moderna parte do pressuposto de que os eleitores são agentes racionais, capazes de avaliar as consequências econômicas de suas escolhas políticas e apoiar medidas que promovam o bem-estar coletivo (Downs, 1957). No entanto, esse ideal frequentemente se choca com a realidade: vieses cognitivos e heurísticas distorcem a percepção econômica da população (Caplan, 2007; Kahneman, 2012), influenciando a forma como ideias econômicas são compreendidas e apoiadas no debate público.

Como observa Caplan (2007), a democracia não falha por ignorar o povo, mas justamente por ouvi-lo demais. Essa inversão irônica ilustra a tese central deste estudo: os equívocos políticos não decorrem da exclusão popular, mas da incorporação acrítica de preferências coletivas — frequentemente baseadas em percepções distorcidas e reconfortantes, ainda que incompatíveis com o conhecimento econômico técnico.

A literatura aponta que eleitores bem-intencionados, mas cognitivamente limitados, tendem a rejeitar consensos econômicos básicos e a endossar ideias que conflitam com noções fundamentais da teoria econômica, como a vantagem comparativa, a produtividade e os mecanismos de preços (Caplan, 2002, 2007). O problema vai além da falta de informação: há uma resistência ativa à revisão de crenças que reforçam identidades políticas e visões de mundo consolidadas.

Essa desconexão entre conhecimento técnico e opinião pública não é nova. Hayek (1945) já advertia que o conhecimento econômico é contraintuitivo e disperso; Downs (1957) sugeria que o custo de se informar é alto demais para o retorno marginal de um voto. O resultado é um eleitor racionalmente mal informado — e, portanto, um sistema político sensível à popularidade de ideias economicamente frágeis, independentemente de seus méritos técnicos.

1.1 A RACIONALIDADE COLETIVA

O ideal democrático parte do pressuposto de que a soma das decisões individuais resulta em escolhas coletivas racionais e benéficas para a sociedade. No entanto, a prática política mostra que essa expectativa nem sempre se confirma. Mesmo indivíduos que tomam decisões prudentes em sua vida privada frequentemente apoiam propostas políticas que contrariam princípios econômicos fundamentais, contribuindo para a adoção de medidas desconectadas do conhecimento técnico acumulado na disciplina econômica (Downs, 1957; Caplan, 2007).

Esse paradoxo pode ser explicado pela diferença estrutural entre os contextos de escolha no mercado e na política. Enquanto no mercado os indivíduos arcam diretamente com os custos de suas decisões, no processo eleitoral o impacto de um único voto é praticamente nulo, o que reduz o incentivo à busca por informações qualificadas. Isso leva à chamada “ignorância racional” (Downs, 1957), em que o custo de se informar supera os ganhos esperados de uma decisão fundamentada.

Caplan (2007) aprofunda essa análise ao argumentar que o problema não é apenas de

ignorância, mas de vieses sistemáticos nas crenças dos eleitores. Muitos não apenas desconhecem conceitos econômicos básicos, como também resistem a evidências que contradizem suas intuições e convicções ideológicas. Essa racionalidade limitada gera um ciclo no qual políticos — por afinidade ou conveniência — respondem a percepções distorcidas da opinião pública, reforçando ideias populares, ainda que desalinhadas com o consenso técnico.

A consequência é que democracias modernas, em vez de corrigirem equívocos cognitivos por meio do debate público, frequentemente os amplificam. Assim, preferências enviesadas passam a moldar o apoio eleitoral a determinadas políticas econômicas, criando uma assimetria persistente entre opinião popular e conhecimento especializado.

1.2 HIPÓTESES A SEREM TESTADAS

Com base nos dados coletados e na metodologia aplicada, este estudo propõe as seguintes hipóteses, estruturadas para serem empiricamente testáveis e refutáveis:

- a) **H1 - Eleitores brasileiros apresentam vieses sistemáticos que distorcem sua percepção sobre fenômenos econômicos.** Se os vieses cognitivos forem relevantes, os dados coletados devem revelar padrões recorrentes de julgamento econômico que divergem de princípios amplamente consensuais na literatura econômica. Caso não haja tais padrões, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Blendon et al., 1997);
- b) **H2 - O conhecimento econômico reduz a probabilidade de manifestação de vieses cognitivos.** Se o conhecimento econômico atua como mitigador de vieses, então eleitores com maior escolaridade ou maior familiaridade com conceitos econômicos devem apresentar menor adesão a padrões enviesados. Caso não haja correlação significativa, a hipótese será refutada (Downs, 1957; Tversky; Kahneman, 1974);
- c) **H3 - O viés antimercado está associado ao apoio a políticas intervencionistas.** Se o viés antimercado estiver presente, eleitores que expressam desconfiança em relação ao livre mercado devem mostrar maior apoio a políticas de regulação, controle ou proteção estatal. Caso não haja correlação, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Sowell, 2008);
- d) **H4 - O viés antiestrangeiro está associado ao apoio a restrições comerciais e migratórias.** Se esse viés for relevante, eleitores que expressam preocupação com a concorrência estrangeira devem mostrar maior apoio a barreiras ao comércio exterior e à imigração. Se não houver correlação, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Bhagwati, 2003);
- e) **H5 - O viés antitrabalho está associado ao apoio a políticas que priorizam a criação direta de empregos.** Se os eleitores supervalorizam a criação de empregos como um fim em si, eles devem tender a apoiar propostas que desincentivam automação, realocação produtiva ou reestruturação de setores. Se não houver esse padrão, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Landsburg, 2012);

- f) **H6 - O viés pessimista leva a avaliações econômicas mais negativas do que os dados indicam.** Se o viés pessimista estiver presente, os eleitores tenderão a avaliar negativamente o desempenho econômico nacional mesmo em contextos de indicadores positivos. Se a percepção estiver alinhada com os dados, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Easterbrook, 2004);
- g) **H7 - A filiação ideológica influencia a aceitação de evidências econômicas.** Se a ideologia interfere na interpretação de dados econômicos, eleitores de diferentes espectros políticos tenderão a responder de forma distinta a evidências empíricas, mesmo quando essas forem tecnicamente robustas. Se não houver esse padrão, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Kahan, 2013).

1.3 OBJETIVO GERAL

Investigar os principais vieses cognitivos na percepção econômica dos eleitores brasileiros, por meio da aplicação de um *survey* experimental adaptado ao contexto nacional, com base na literatura de economia política comportamental.

1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Como desdobramento do objetivo geral, temos desdobramentos específicos que visam aprofundar a compreensão dos vieses cognitivos na percepção econômica dos eleitores brasileiros. Esses objetivos devem ser alcançados de forma sistemática e rigorosa, utilizando uma abordagem empírica que permita a coleta e análise de dados relevantes. Os objetivos específicos são:

- a) identificar, com base na literatura sobre economia comportamental e economia política, os principais vieses cognitivos relacionados à percepção econômica, adaptando-os ao contexto brasileiro;
- b) construir e aplicar um *survey* experimental junto a eleitores brasileiros, inspirado na metodologia da *Survey of Americans and Economists on the Economy* (SAEE), com questionário adaptado à realidade institucional e cultural do país;
- c) mapear a presença e frequência dos vieses econômicos entre os eleitores, com base nos dados coletados, utilizando análises estatísticas e modelos empíricos apropriados;
- d) identificar padrões de discrepância entre as percepções econômicas dos eleitores brasileiros e os consensos identificados na literatura econômica, investigando possíveis determinantes contextuais e cognitivos dessas diferenças;
- e) explorar a associação entre a presença de vieses econômicos e variáveis sociodemográficas, educacionais e institucionais, buscando compreender fatores relacionados à formação dessas percepções.

1.5 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA DO ESTUDO

A ideia democrática repousa sobre o princípio da autodeterminação informada. No entanto, observa-se uma dissonância crescente entre o conhecimento técnico acumulado pela ciência econômica e as crenças amplamente difundidas entre o eleitorado. Trata-se não apenas de ignorância, mas da presença sistemática de padrões cognitivos que distorcem a percepção da realidade econômica e influenciam a formulação de políticas públicas (Caplan, 2007; Tversky; Kahneman, 1974).

Esse descompasso desafia a capacidade deliberativa das democracias contemporâneas, afetando a qualidade das decisões coletivas (Downs, 1957). Ao contrário do que pressupõem modelos normativos de democracia, o julgamento político do eleitor tende a ser moldado por fatores emocionais, ideológicos e cognitivos que resistem à revisão crítica (Kahneman, 2012; Kahan, 2013).

Diante disso, compreender como essas crenças econômicas se formam, se consolidam e se legitimam na arena política torna-se um desafio relevante para a ciência econômica e política. A presente pesquisa busca contribuir com esse debate ao investigar, empiricamente, se determinados vieses de julgamento aparecem de forma sistemática na população brasileira e como eles se associam ao apoio a diferentes políticas públicas.

A relevância do estudo é tanto teórica quanto prática. Teórica, por abordar as limitações da racionalidade democrática à luz da literatura comportamental e institucional contemporânea. Prática, por lançar luz sobre a aderência de determinadas crenças a projetos de governo, mesmo quando incompatíveis com diagnósticos técnicos. Em um cenário de crescente polarização, pressão fiscal e instabilidade institucional, a adoção de políticas fundamentadas em percepções incorretas não é apenas ineficiente, mas potencialmente desastrosa (Schumpeter, 2008; Taleb, 2014). Investigar esse processo contribui para o desenvolvimento de estratégias mais eficazes de resiliência democrática e educação econômica (Franco, 2022; Zaller, 2012).

Em síntese, este trabalho parte do paradoxo central da vida política moderna: o fato de que o voto, expressão máxima da soberania popular, pode ser guiado por percepções sistematicamente equivocadas. A superação desse paradoxo exige não apenas a denúncia dos erros, mas a construção de uma abordagem interdisciplinar rigorosa — e empiricamente fundamentada — sobre os limites e possibilidades da racionalidade democrática.

2 TEORIAS E EVIDÊNCIAS SOBRE A (I)RACIONALIDADE HUMANA

Este capítulo dedica-se a investigar, sob múltiplos ângulos teóricos e empíricos, os limites da racionalidade humana no contexto político-econômico. A análise inicia-se pelo contraste entre a teoria clássica da escolha racional e as evidências trazidas pela economia comportamental, resgatando as origens filosóficas do conceito de racionalidade e enfatizando as contribuições de pensadores como Adam Smith, Herbert Simon e Daniel Kahneman. O objetivo inicial é situar o leitor entre diferentes tradições intelectuais, destacando como o debate evoluiu da ênfase no cálculo objetivo para o reconhecimento das limitações cognitivas e emocionais que afetam as escolhas humanas.

Na sequência, o capítulo aprofunda-se na análise dos vieses cognitivos mais relevantes para o comportamento eleitoral, discutindo tanto sua natureza quanto seus impactos sobre a formulação de políticas públicas. São examinados, também, os limites da informação disponível ao eleitor e as dinâmicas de propagação de ideias econômicas, mediadas por mídia, cultura e incentivos políticos. Por fim, explora-se por que certos padrões de crença se mostram notavelmente resistentes à revisão empírica. Ao articular essas dimensões, busca-se oferecer um panorama sistemático e crítico sobre a (i)racionalidade humana no âmbito político, evidenciando as causas, consequências e desafios inerentes à deliberação democrática em contextos marcados por limitações cognitivas e informacionais.

2.1 A CRISE DA RACIONALIDADE PLENA

A hipótese da racionalidade plena dos agentes econômicos, consagrada pela teoria da escolha racional, tem sido um dos pilares analíticos da economia neoclássica e de modelos normativos de democracia. No entanto, ao confrontar-se com a realidade política, especialmente no que tange ao comportamento do eleitor médio¹, tal suposição revela-se cada vez menos plausível. A crescente literatura da economia comportamental, em diálogo com a ciência política e a psicologia cognitiva, oferece uma alternativa teórica mais realista: os indivíduos, em contextos de incerteza e baixa responsabilização, tomam decisões sistematicamente enviesadas.

Nesse sentido, autores como Kahneman (2012) e Tversky e Kahneman (1974) demonstram empiricamente que os julgamentos humanos são fortemente influenciados por heurísticas cognitivas — atalhos mentais que, embora úteis, produzem erros previsíveis. Esses desvios da racionalidade instrumental se intensificam no campo da política, onde o custo da desinformação é socialmente disperso e o benefício individual de votar corretamente é estatisticamente nulo.

A economia política comportamental surge, assim, como um campo híbrido, cuja proposta

¹ A expressão “eleitor médio”, tal como utilizada neste trabalho, refere-se de forma genérica ao cidadão comum e não deve ser confundida com o conceito técnico de “eleitor mediano” (*median voter*), conforme formulado por Downs (1957) e Black (1948). Este último representa o agente posicionado no centro de uma distribuição unidimensional de preferências, cujo voto determina o resultado político sob determinadas condições formais (como preferências unimodais e regra da maioria simples). Como este estudo não adota tal modelo normativo, a terminologia empregada busca evitar interpretações equivocadas quanto à sua aplicação teórica.

é investigar as falhas sistemáticas do processo democrático à luz da racionalidade limitada dos eleitores. Bryan Caplan, em *The Myth of the Rational Voter* 2007, articula essa perspectiva ao argumentar que os eleitores não apenas carecem de informação, mas mantêm ativamente crenças econômicas falsas com convicção, um fenômeno que denomina “irracionalidade racional”. Para Caplan, a democracia falha precisamente porque responde às preferências dos eleitores — e essas preferências, por sua vez, são moldadas por vieses cognitivos persistentes e emocionalmente gratificantes.

O desafio proposto neste capítulo, portanto, é examinar criticamente a suposição de que os eleitores agem como agentes racionais e bem informados. Em vez disso, buscaremos sistematizar evidências empíricas e abordagens teóricas que apontam para um padrão recorrente de distorções cognitivas nas decisões políticas. A orientação metodológica adotada segue os princípios do rigor científico: partimos de hipóteses refutáveis, sustentadas por dados observáveis e modelos teóricos claros, rejeitando interpretações tautológicas ou não falsificáveis.

Esta revisão será estruturada em cinco seções principais. Na primeira, contrastaremos a tradição da escolha racional com os avanços da economia comportamental, do pensamento de Adam Smith à psicologia de Kahneman. Em seguida, abordaremos os vieses cognitivos mais relevantes para o comportamento político, como o viés antimercado, antiestrangeiro, antitrabalho e o pessimismo econômico, conforme identificados por (Caplan, 2002) e operacionalizados em pesquisas como a SAEE². Na terceira seção, exploraremos os limites da informação no processo político, discutindo a racionalidade limitada e os custos da ignorância deliberada.

A quarta seção amplia a discussão para o plano da difusão de ideias econômicas, enfatizando o papel da mídia, da cultura e dos incentivos políticos na propagação de crenças disfuncionais. Por fim, argumentaremos que muitas crenças persistem não apesar das evidências, mas por causa de estruturas emocionais, sociais e identitárias que as tornam desejáveis. A política, nesse contexto, torna-se menos uma arena de deliberação racional e mais um campo de validação simbólica.

Ao longo das próximas seções, o objetivo será, portanto, compreender como e por que o “homo politicus” se afasta do “homo economicus” — e quais as consequências dessa ruptura para o funcionamento da democracia.

2.2 ENTRE ADAM SMITH E KAHNEMAN

A teoria da escolha racional parte do pressuposto de que os indivíduos possuem preferências bem definidas, estáveis e informadas, sendo capazes de maximizar sua utilidade sob restrições orçamentárias. Predominante na economia neoclássica e na teoria política normativa, esse modelo assume decisões guiadas por cálculo objetivo e racional.

Contudo, a própria tradição clássica já apontava para uma racionalidade mais complexa.

² Survey of Americans and Economists on the Economy, de 1996, replicado posteriormente com adaptações em diversos contextos.

Em *The Theory of Moral Sentiments*, Adam Smith reconhecia o papel das emoções, da empatia e do julgamento moral na ação humana (Smith, 1982). Para ele, o comportamento é guiado não apenas pelo interesse próprio, mas por um “espectador imparcial” interior, sensível ao senso de justiça.

Essa visão, longe de contradizer a ênfase no interesse próprio apresentada em *The Wealth of Nations*, é parte de um sistema coerente, como argumenta Fitzgibbons (1995). Segundo o autor, Smith articula uma teoria unificada da ação humana, em que a busca por interesse pessoal é moderada por normas morais internalizadas, derivadas da convivência social e da atuação do “espectador imparcial”. Reduzir o agente smithiano ao egoísmo individual, como fazem algumas leituras contemporâneas, constitui, para Fitzgibbons, um erro interpretativo — ao ignorar a dimensão normativa essencial ao funcionamento da liberdade econômica. O resultado é um modelo de agente que não é puramente utilitarista, mas situado em um arcabouço ético e institucional — uma formulação que antecipa os debates atuais da economia comportamental ao reconhecer a centralidade das motivações morais e contextuais na tomada de decisão.

Essa crítica à concepção reducionista do *homo economicus* também é compartilhada pela tradição cristã. Na encíclica *Caritas in Veritate*, Bento XVI afirma que “De facto, a economia tem necessidade da ética para o seu correcto funcionamento; não de uma ética qualquer, mas de uma ética amiga da pessoa.”³ (Bento XVI, 2009, § 45). Para o pontífice, o desenvolvimento não pode ser reduzido a um simples crescimento técnico ou material, pois exige um agente livre e moralmente responsável, cujas escolhas estejam ordenadas à verdade e ao bem. Essa formulação dialoga com a tradição de Smith e com as críticas contemporâneas da economia comportamental, ao sustentar que a irracionalidade não é apenas uma falha cognitiva, mas também um reflexo do esvaziamento ético das decisões públicas modernas.

Ao longo do século XX, consolidou-se a figura do *homo economicus*: autocentrado, maximizador e plenamente racional. Autores como Becker (1976) expandiram esse modelo para o comportamento social, criminal e político. Becker sustenta que desvios de conduta não indicam irracionalidade, mas sim diferentes restrições e preferências.

Uma ruptura decisiva com esse modelo foi proposta por Simon (1955), ao introduzir o conceito de *racionalidade limitada* (*bounded rationality*). Para Simon, os indivíduos tomam decisões sob condições de informação imperfeita, tempo restrito e capacidade cognitiva limitada. Em vez de maximizar utilidade de forma plena, os agentes buscam soluções “satisfatórias” (*satisficing*) — suficientemente boas, mas não ótimas. Essa abordagem inaugura uma perspectiva mais realista sobre a tomada de decisão, reconhecendo os limites estruturais que afetam o comportamento humano mesmo em contextos onde os incentivos são claros.

A racionalidade limitada proposta por Simon serve de ponte entre o modelo clássico da

³ Essa formulação reforça a ideia de que os equívocos econômicos populares refletem não só limitações cognitivas, mas também uma crise moral na esfera pública. Em linhas convergentes, Sen (1999) destaca que o desenvolvimento exige liberdade substantiva e responsabilidade ética; Maritain (1943) sustenta que a política, sem uma concepção do bem comum, degenera em puro poder; e Hausman, McPherson e Satz (2016) argumentam que políticas públicas devem ser julgadas também por seus impactos normativos e distributivos.

escolha racional e os achados empíricos da psicologia cognitiva moderna. Ao enfatizar que as restrições cognitivas são parte constitutiva da decisão, e não meras exceções, Simon antecipa as contribuições posteriores de Kahneman e Tversky sobre heurísticas e vieses.

Em contraponto à racionalidade plena, a economia comportamental — com Daniel Kahneman e Amos Tversky — demonstrou empiricamente que indivíduos recorrem a heurísticas cognitivas para lidar com incertezas (Tversky; Kahneman, 1974). Atalhos como representatividade, disponibilidade e ancoragem são eficientes do ponto de vista mental, mas produzem vieses sistemáticos, especialmente sob baixa responsabilização ou forte carga emocional (Kahneman, 2012).

Ainda no campo da economia política, Anthony Downs formulou a teoria da ignorância racional, segundo a qual os eleitores têm pouco incentivo para buscar informações políticas de qualidade, dado que o custo de adquirir conhecimento é elevado e a probabilidade de influenciar o resultado eleitoral é virtualmente nula (Downs, 1957). Embora essa formulação mantenha a lógica da racionalidade instrumental — onde os indivíduos escolhem ser ignorantes de forma racional — o próprio Downs reconhece os limites desse modelo. Segundo o autor, a irracionalidade política é um fenômeno empírico que escapa à lógica dedutiva pura e requer investigação própria, o que o leva a não explorá-la diretamente em sua análise (Downs, 1957). Ao fazer essa ressalva, Downs não propõe uma abordagem comportamental, mas admite que seu modelo não esgota o comportamento político real, abrindo espaço para interpretações futuras que incorporam fatores não racionais.

Essa divergência teórica tem implicações práticas. Enquanto o modelo racional favorece políticas baseadas em incentivos marginais, a abordagem comportamental exige considerar limites cognitivos e contextos institucionais. Hausman, McPherson e Satz (2016) argumentam que modelos de racionalidade também devem ser avaliados por seus efeitos éticos e distributivos.

Além disso, autores como Hayek (1945) e Friedman (1953) destacam que o conhecimento é disperso e imperfeito. Para Hayek, o sistema de preços coordena ações melhor do que qualquer planejador central. Já Friedman sustenta que o valor de uma teoria está na qualidade de suas previsões, e não na veracidade de suas premissas.

Portanto, o contraste entre racionalidade plena e limitada não é apenas analítico, mas epistemológico. A escolha racional idealiza um agente isolado e infalível; a economia comportamental descreve um agente real: falho, emocional e influenciado por contexto — mais próximo do cidadão comum do que do *decision-maker* normativo.

2.3 COMO OS VIESES MOLDEIAM AS ESCOLHAS POLÍTICAS

Ao analisar o comportamento do eleitor médio, Bryan Caplan propõe um deslocamento da hipótese da ignorância racional — centrada na ausência de informação — para a noção de *irracionalidade racional*, na qual o eleitor sustenta ativamente crenças falsas, mesmo diante de evidências contrárias (Caplan, 2007). Segundo o autor, os erros de julgamento político

não ocorrem de forma aleatória ou esporádica, mas seguem padrões previsíveis, sistemáticos e estáveis ao longo do tempo. Tais distorções não derivam apenas da dificuldade de acesso à informação, mas sobretudo de motivações emocionais e ideológicas que incentivam os indivíduos a rejeitar proposições verdadeiras em favor de crenças confortáveis ou moralmente atraentes.

Caplan identifica quatro vieses cognitivos centrais que moldam negativamente o julgamento político dos eleitores: o viés antimercado, o viés antiestrangeiro, o viés antitrabalho e o viés pessimista (Caplan, 2002). Cada um desses vieses opera como uma lente interpretativa que distorce o entendimento sobre fenômenos econômicos complexos, gerando apoio a políticas públicas ineficientes ou contraproducentes.

O *viés antimercado* refere-se à tendência de subestimar os benefícios dos mecanismos de mercado e superestimar os efeitos negativos do lucro, da concorrência e da desregulação. Essa visão, embora difundida, colide com fundamentos consolidados da teoria econômica. Autores como Mankiw (2019) e Sowell (2000) enfatizam que o mercado, embora imperfeito, tende a alocar recursos de maneira mais eficiente do que alternativas centralizadas. A crítica liberal clássica, expressa já no século XIX por Bastiat (1996), denunciava a miopia das políticas protecionistas e intervencionistas, sintetizada em sua célebre distinção entre “o que se vê e o que não se vê”. O eleitor médio, no entanto, tende a interpretar lucros como exploração e concorrência como caos, ignorando os efeitos sistêmicos da coordenação via preços.

O *viés antiestrangeiro* manifesta-se na desconfiança em relação ao comércio internacional, à imigração e à cooperação econômica global. O senso comum político frequentemente interpreta a importação de bens como ameaça à produção nacional e a presença de imigrantes como competição desleal no mercado de trabalho. Essa percepção, entretanto, ignora os ganhos de eficiência associados à especialização e à vantagem comparativa, conforme discutido por autores como Bhagwati (2003) e Landsburg (2012). Historicamente, Schumpeter (2008) já advertia que o nacionalismo econômico tende a ressurgir em contextos de crise, alimentado por argumentos emocionais em detrimento da análise racional.

O *viés antitrabalho* (ou *make-work bias*, na formulação original) consiste na crença de que o objetivo central da economia deve ser preservar empregos, e não maximizar a produção ou a eficiência. Tal viés conduz ao apoio a políticas de proteção de setores ineficientes, de subsídios à manutenção artificial do emprego e de resistência à automação. Para Sowell (2008), esse tipo de raciocínio falha ao ignorar que o progresso econômico consiste, justamente, em produzir mais com menos trabalho. Schumpeter, por sua vez, via a destruição criadora como essência do dinamismo capitalista — ideia que contraria frontalmente a aversão popular à substituição de empregos obsoletos por novas formas de produção.

O *viés pessimista*, por fim, refere-se à percepção generalizada de que a economia está em constante deterioração, independentemente dos dados objetivos. Esse sentimento é frequentemente explorado por discursos populistas e reformistas que prometem “salvar o país” de uma crise iminente. Autores como Cox e Alm (2000) e Easterbrook (2004) demonstram que, apesar de oscilações conjunturais, os indicadores de bem-estar material apresentaram melhora

significativa nas últimas décadas. Ainda assim, a percepção negativa persiste, alimentada por vieses de confirmação e pela seletividade das narrativas midiáticas.

Esses vieses não apenas distorcem a compreensão dos fenômenos econômicos, mas também moldam as preferências políticas dos eleitores, influenciando diretamente a formulação de políticas públicas. Conforme sintetiza Caplan, “na visão ingênua do interesse público, a democracia funciona porque faz o que os eleitores querem. Para a maioria dos céticos da democracia, ela falha porque não faz o que os eleitores querem. Na minha visão, a democracia falha justamente porque faz o que os eleitores querem” (Caplan, 2007, p. 3). O custo dessa irracionalidade é amplamente socializado, o que desincentiva a revisão crítica de crenças e reforça a estabilidade dos erros cognitivos.

De modo geral, observa-se que o eleitor médio tende a interpretar os mecanismos de mercado com desconfiança, atribuindo-lhes motivações obscuras ou ilegítimas, ainda que sem fundamentação analítica ou respaldo empírico. Tal percepção, embora compreensível sob uma ótica emocional ou intuitiva, reflete padrões cognitivos enviesados que comprometem a avaliação racional de políticas econômicas. Compreender os vieses subjacentes a esse tipo de raciocínio é fundamental para diagnosticar as disfunções do processo democrático e para delimitar os alcances e limitações da deliberação pública em contextos marcados por racionalidade limitada.

2.3.1 Vieses Auxiliares: Ideologia, Autoindulgência e o Público Esclarecido

Críticas à hipótese de que os eleitores mantêm crenças sistematicamente equivocadas muitas vezes apontam a suposta falta de neutralidade dos próprios economistas. Uma primeira objeção é que especialistas tenderiam a defender interesses materiais de sua própria classe, reproduzindo inconscientemente as estruturas ideológicas dominantes. Essa crítica parte da ideia de que instituições como a universidade operam como mecanismos de legitimação ideológica, moldando percepções que mantêm o status quo econômico e político (Althusser, 1971; Caplan, 2007).

Outra objeção frequente alega que a formação econômica tradicional estaria imersa em valores liberais e pressupostos de mercado, comprometendo sua pretensa neutralidade científica. Argumenta-se que, longe de serem análises objetivas, os diagnósticos econômicos carregam elementos retóricos e culturais que favorecem determinadas visões de mundo (McCloskey, 1998; Caplan, 2007).

Ambas as críticas são relevantes e merecem ser enfrentadas. A melhor maneira de fazê-lo não é apelando à autoridade, mas confrontando as hipóteses com os dados (Popper, 1935). Uma estratégia metodológica eficaz consiste em simular um público que possua características socioeconômicas e ideológicas semelhantes às dos economistas, mas sem formação específica em economia. Se esse “público esclarecido” tender a responder como os economistas, isso sugere que a formação técnica exerce papel preponderante na forma como os indivíduos julgam questões econômicas — e não apenas sua renda, ideologia ou status.

A aplicação dessa abordagem mostra que, mesmo controlando para variáveis como renda,

escolaridade e posicionamento político, a discordância entre economistas e o público geral persiste — mas desaparece quando se simula um público com o mesmo perfil, exceto pela ausência da formação econômica. Ou seja, as diferenças nas percepções não são explicadas apenas por ideologia ou conveniência, mas sim por conhecimento técnico sistematizado. O público em geral sustenta crenças incompatíveis com o consenso acadêmico não porque é moralmente inferior ou ideologicamente oposto, mas porque toma decisões sob a influência de distorções cognitivas previsíveis — e sem o instrumental técnico para perceber seus próprios erros.

Essa constatação reforça uma das hipóteses centrais deste trabalho: a irracionalidade política não é produto de má-fé ou de má-formação moral, mas de vieses sistemáticos que sobrevivem à escolarização geral e só começam a ser superados por um tipo específico de alfabetização econômica. O contraste entre o público comum, o público esclarecido e os especialistas permite, portanto, isolar o papel da formação econômica como variável de controle, oferecendo um argumento robusto contra explicações reducionistas que atribuem a discordância à ideologia ou ao elitismo.

2.4 O CUSTO DA IGNORÂNCIA

A qualidade das decisões políticas em uma democracia depende, ao menos em parte, do nível de informação dos eleitores. No entanto, a literatura em economia política aponta que os cidadãos, em geral, demonstram baixo engajamento com a busca por conhecimento relevante sobre política e economia, o que compromete a racionalidade esperada de seu comportamento eleitoral. Esse fenômeno é abordado por Downs (1957) por meio do conceito de ignorância racional: dado que o custo de se informar adequadamente é alto e o impacto de um único voto é estatisticamente insignificante, os eleitores têm poucos incentivos para adquirir conhecimento político de qualidade.

A decisão de permanecer desinformado, nesse contexto, não é um erro de julgamento, mas uma escolha racional diante de incentivos inadequados. Essa formulação, embora coerente com a lógica econômica tradicional, revela limitações quando confrontada com evidências empíricas mais recentes. Estudos como os de Caplan (2007) indicam que os eleitores não apenas ignoram informações relevantes, mas também sustentam ativamente crenças falsas, mesmo quando confrontados com dados em contrário. A irracionalidade, nesse caso, não é um subproduto da ignorância passiva, mas um comportamento ativo de resistência à revisão de crenças.

Além disso, como argumenta Hayek (1945), a informação necessária para tomar decisões políticas eficazes é dispersa, tácita e situada nos agentes que vivenciam realidades econômicas específicas. A tentativa de centralizar tal conhecimento por meio de instituições políticas enfrenta limites intransponíveis, o que compromete a eficácia de políticas públicas baseadas em modelos excessivamente agregados ou descontextualizados. A ordem espontânea gerada pelo mercado — guiada por sinais de preços que condensam informação — é, nesse sentido, superior à

coordenação política em muitos aspectos, justamente porque respeita a dispersão irreduzível do conhecimento.

Mises (2017) enfatiza que, embora a racionalidade absoluta seja inatingível, ela deve ser preservada como um ideal regulativo. A ciência econômica, nesse sentido, deve se orientar pela busca contínua de maior coerência lógica e empírica, mesmo reconhecendo os limites cognitivos dos agentes. O problema central, portanto, não reside apenas na ausência de informação, mas na estrutura institucional que desincentiva a busca por verdade e promove a indulgência em crenças infundadas. Conforme argumenta Caplan, o problema da democracia não é apenas ignorância; para ele, “os eleitores são piores que ignorantes: são, em uma palavra, irracionais — e votam de acordo” (Caplan, 2007, p. 2).

O custo dessa ignorância deliberada transcende o plano individual e se manifesta em escolhas coletivas disfuncionais. Políticas ineficazes, protecionistas ou fiscalmente irresponsáveis são frequentemente resultado de crenças equivocadas, amplificadas por incentivos políticos de curto prazo. Quando o custo do erro é difuso e suas consequências são socializadas, torna-se racional para o indivíduo permanecer irracional.

Em última instância, o problema não é que o eleitor esteja mal informado; é que ele está racionalmente mal informado. Esse paradoxo, situado na interseção entre psicologia, teoria econômica e ciência política, desafia os modelos normativos de democracia e impõe limites práticos à qualidade das decisões públicas em contextos de racionalidade limitada.

2.5 DO SOFISTA AO POPULISTA

A persistência de ideias econômicas equivocadas, mesmo diante de abundantes evidências contrárias, exige uma análise que vá além dos modelos tradicionais de aprendizagem racional. Muitos equívocos não decorrem apenas de desconhecimento, mas da forma como certas crenças são formadas, disseminadas e preservadas. A história do pensamento econômico ajuda a entender como erros conceituais ganham legitimidade social e fundamentam políticas públicas baseadas em argumentos intuitivos, morais ou retóricos — ainda que sem sustentação teórica rigorosa.

No século XIX, Bastiat já alertava para a “miopia econômica” induzida pela retórica política, distinguindo “o que se vê e o que não se vê” (Bastiat, 1996). Efeitos imediatos de políticas como o protecionismo são politicamente valorizados, enquanto seus custos difusos e de longo prazo são ignorados ou ocultados. Para Bastiat, esse tipo de raciocínio constitui um sofisma: aparentemente plausível, mas embutido em falácias.

Autores como Blaug (2001) e Hart (2019) defendem o uso da história das ideias como instrumento crítico. Para Blaug, ao abandonar essa dimensão, a economia perde sua capacidade autocrítica e se torna vulnerável à repetição de erros superados. A análise histórica, portanto, é uma ferramenta para entender como ideias se transformam em crenças e como estas moldam políticas.

Essa transformação é mediada por interesses políticos, cultura e estruturas de poder.

Schumpeter (2008) observou que o dinamismo do capitalismo — fundado na inovação e substituição constante — gera ressentimento social e apelos nostálgicos por estabilidade. Esse sentimento alimenta discursos populistas que rejeitam os fundamentos da concorrência e da globalização, prometendo uma volta ilusória ao passado.

Nesse sentido, o populismo contemporâneo pode ser visto como uma reedição moderna do sofismo: ambos manipulam a linguagem, simplificam problemas complexos e oferecem soluções intuitivas, porém equivocadas. Se antes o sofista usava a retórica nas ágoras, hoje o populista usa algoritmos e redes sociais. Ambos priorizam apelo simbólico em detrimento da lógica e da evidência. A disseminação de informações falsas e mensagens emocionalmente carregadas nesses ambientes digitais contribui para a insatisfação com a democracia e para a erosão da confiança nas instituições públicas. Como demonstram Lupu, Bustamante e Zechmeister (2020), usuários frequentes de redes sociais na América Latina tendem a expressar menor satisfação com o funcionamento da democracia e maior desconfiança em relação às instituições — fenômeno especialmente evidente quando expostos repetidamente a mensagens falsas ou hostis.

Mecanismos culturais e midiáticos também reforçam certas narrativas e marginalizam discursos dissonantes. Como nota Franco (2022), o economista que busca comunicar ideias impopulares enfrenta não apenas resistência cognitiva, mas também um ambiente institucional hostil à complexidade. O senso comum, moldado por intuição, moralismo e ideologia, opõe-se à crítica técnica, ainda que esta seja sólida.

Robert Higgs contribui com a ideia de “consentimento ideológico tácito” (Higgs, 1987), explicando como crenças populares, mesmo ineficientes, se transformam em políticas institucionais. Compreender esse processo requer atenção às estruturas culturais e institucionais que moldam a relação entre crença e política.

Assim, o estudo da difusão de ideias econômicas exige uma abordagem histórica, cultural e institucional. A racionalidade do eleitor — limitada por vieses e desinformação — encontra na linguagem política e na cultura midiática um terreno fértil para a reprodução de erros. A democracia, nesse quadro, não apenas reflete crenças populares, mas as amplifica — convertendo intuições falaciosas em consenso legislativo.

2.6 PREFERÊNCIA POR CRENÇAS E RESISTÊNCIA AO CONHECIMENTO

A manutenção de crenças econômicas disfuncionais, mesmo frente a evidências disponíveis, não pode ser explicada apenas por ignorância racional (Downs, 1957). Diversos estudos sugerem que indivíduos mantêm crenças políticas com base em fatores emocionais, identitários e sociais, distantes de critérios epistêmicos. Trata-se de uma resistência ativa ao conhecimento — racional no curto prazo individual, mas irracional no coletivo.

Caplan argumenta que crenças políticas funcionam como bens de consumo simbólico: geram utilidade subjetiva independentemente de sua veracidade (Caplan, 2007). Como o custo da crença é socializado e os benefícios emocionais são internos, os incentivos favorecem ideias

confortáveis, ainda que falsas.

Kahneman (2012) descreve vieses como o da confirmação e ancoragem, que dificultam a revisão de crenças mesmo diante de novas evidências. Some-se a isso o *backfire effect*, descrito por Nyhan e Reifler, segundo o qual argumentos contrários reforçam a crença original em contextos polarizados (Nyhan; Reifler, 2010). De forma complementar, Hameleers e Meer (2020) demonstram que, em ambientes midiáticos fragmentados, os indivíduos não apenas evitam informações que contradizem suas crenças prévias, mas também buscam ativamente conteúdos congruentes com suas convicções, inclusive ao selecionar checagens de fatos que confirmem sua visão original. Tal comportamento resulta em um ecossistema informacional enviesado, no qual a manutenção de crenças prevalece sobre sua verificação empírica — reforçando o papel central do viés de confirmação na resistência ao conhecimento.

A teoria da cognição cultural mostra que indivíduos tendem a filtrar informações de acordo com os valores predominantes em seus grupos sociais, priorizando a coesão identitária em detrimento da precisão factual (Kahan, 2013). Esse padrão se intensifica em contextos polarizados, nos quais os cidadãos selecionam narrativas que reforçam suas convicções prévias, mesmo quando estas entram em conflito com dados objetivos. A estrutura informacional contemporânea, marcada por algoritmos e bolhas epistêmicas, favorece o isolamento cognitivo e a evasão da dissonância, dificultando o confronto com perspectivas divergentes⁴ (Sunstein, 2017).

No caso brasileiro, Rossini, Mont’Alverne e Kalogeropoulos (2023) demonstram empiricamente que ideologia política, desconfiança seletiva nas instituições e participação em grupos de mensagens estão fortemente associadas à crença em desinformação eleitoral durante o pleito de 2022, especialmente entre eleitores de direita que contestavam o resultado das urnas. Tais achados reforçam que a resistência ao conhecimento não decorre apenas de ignorância passiva, mas de motivações identitárias e afetivas que ancoram o sujeito em visões distorcidas da realidade, mesmo diante de ampla evidência factual.

Esse fenômeno não se restringe ao Brasil nem ao campo eleitoral. Em um estudo comparativo, Štětka et al. (2025) mostram que atitudes populistas são o principal preditor de desconfiança em instituições políticas e técnicas. Os autores relatam que a crença em desinformação sobre a COVID-19 — como o negacionismo vacinal ou a rejeição a medidas sanitárias — teve impacto significativo sobre a credibilidade de especialistas em saúde, ciência e políticas públicas, sobretudo no Brasil e nos Estados Unidos. Isso reforça a ideia de que a desconfiança institucional não é fruto do acaso, mas sim alimentada por lideranças que deslegitimam o saber técnico, comprometendo a deliberação racional em temas de alto custo social.

Esse tipo de resistência ao conhecimento não é exclusividade da era digital. Pensadores clássicos já advertiam contra a rigidez das crenças não fundamentadas. Locke, por exemplo,

⁴ O isolamento cognitivo aqui descrito ecoa, no plano individual, a “cidade dos homens” de Santo Agostinho, onde o sujeito, ao rejeitar a verdade comum, fecha-se em crenças autossuficientes (Santo Agostinho, 1990). No plano institucional, lembra o afastamento do “corredor estreito” de Acemoglu e Robinson, no qual a liberdade sem limites implode e o controle sem liberdade asfixia (Acemoglu; Robinson, 2019). Em ambos os casos, a ruína nasce da ausência de freios: internos ou externos.

associava o excesso de certeza a posicionamentos motivados mais por afeto do que por evidência racional (Locke, 2012). De forma mais incisiva, a filosofia objetivista descreve o *blanking out* como a recusa deliberada de reconhecer aquilo que contradiz uma crença internalizada — “não ser cego, mas recusar-se a ver” (Rand, 2017, p. 869). Essa cegueira voluntária opera como um escudo cognitivo que protege o indivíduo do desconforto gerado pela inconsistência entre suas crenças e a realidade.

Mas a recusa em ver não nasce num vácuo. John Henry Newman, no século XIX, descreve como a cultura pode perpetuar esse fechamento: adultos “jamais conseguem olhar de modo objetivo o que têm diante de si, nunca entendem nada e, ao mesmo tempo, não veem nenhuma dificuldade nos assuntos mais complexos”, tornando-se “irremediavelmente obstinados e preconceituosos”, retornando a opiniões já refutadas apenas por hábito ou conveniência (Newman, 2020, p. 115-116). Assim, para Newman, a cegueira voluntária de Rand adquire densidade social e histórica, infiltrando-se nos costumes e contaminando coletividades.

No Brasil, essa estrutura da negação torna-se quase um traço institucional. Como observa Gustavo Franco, “fingimos não enxergar” fracassos seculares, cultivando a procrastinação, a crença em “remédios milagrosos” e a tendência a tratar erros recorrentes como episódios isolados — até que, um dia, “não se pode mais dizer que são erros isolados, episódios que não alteram nosso destino econômico de glórias” (Franco, 2021, p. 38-39). Assim, o que em Rand é recusa pessoal, em Newman é fenômeno cultural, e em Franco se transforma em ritual nacional: um sistema que, diante do incômodo da verdade, prefere a estabilidade do erro e o adiamento sem fim.⁵

Além dos fatores individuais, há elementos institucionais. Algoritmos de redes sociais e tribalismo político criam bolhas epistêmicas que dificultam o contato com visões divergentes. Zaller aponta que a recepção de argumentos depende da disposição prévia do eleitor, tornando o debate público mais reforçador do que crítico (Zaller, 2012).

Em síntese, a resistência ao conhecimento é racional no nível individual, mas prejudica a racionalidade coletiva. Isso limita a eficácia das políticas baseadas em evidência, pois o eleitor médio age não como cientista, mas como consumidor de narrativas. Para que suas crenças políticas sejam tratadas como hipóteses legítimas, elas deveriam estar sujeitas à refutação — o que raramente ocorre no jogo político.

Para uma visão resumida e comparativa das principais abordagens discutidas neste capítulo, consulte o Quadro Síntese disponível no Apêndice A.

⁵ Se John Henry Newman e Gustavo Franco se sentassem juntos para comentar este fenômeno, talvez reconhecessem que o autoengano — descrito por Rand como *blanking out* — é, antes de tudo, uma estrutura social. Newman via sua gênese na deficiência da formação intelectual, que leva a sociedade a cristalizar hábitos de recusa sistemática ao incômodo do real. Franco, por sua vez, identifica na cultura política brasileira a institucionalização desse mesmo fenômeno, onde a negação coletiva do erro se converte em mecanismo de autodefesa nacional. O resultado é uma estabilidade ilusória, em que a recusa em ver se torna não apenas aceitável, mas parte do funcionamento regular das instituições.

3 COMO MEDIMOS A IRRACIONALIDADE POLÍTICA

Todos os dados analisados neste trabalho foram coletados diretamente pelo autor deste TCC, na condição de assistente de pesquisa, e pela orientadora, como pesquisadora responsável, no âmbito do projeto intitulado “*Econometria Comportamental na Política Pública: Análise de Vieses Cognitivos Políticos*”, aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa com Seres Humanos da Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC). O projeto foi submetido e apreciado pela Plataforma Brasil, sob o número de processo **CAAE: 89374225.9.0000.0118**, tendo recebido o Parecer Consubstanciado nº 7.719.326, em conformidade com a Resolução nº 510/2016 do Conselho Nacional de Saúde e a legislação vigente sobre pesquisa com seres humanos.

Os dados primários utilizados neste TCC são de autoria exclusiva dos pesquisadores, tendo sido obtidos por meio de survey aplicado a participantes voluntários, todos maiores de 18 anos e residentes no Brasil, mediante aceitação do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE). Todo o processo garantiu anonimato, sigilo das informações, ausência de coleta de dados sensíveis e a possibilidade de desistência a qualquer momento, sem prejuízo aos participantes. O armazenamento e a manipulação dos dados respeitaram integralmente as exigências da Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), com acesso restrito ao autor e à orientadora da pesquisa.

3.1 DESENHO DA PESQUISA

A estratégia metodológica adotada combina três eixos principais:

- a) uma análise histórico-teórica da persistência de crenças econômicas enviesadas, com ênfase na literatura de economia comportamental, história do pensamento econômico e racionalidade limitada;
- b) adaptação da *Survey of Americans and Economists on the Economy* (SAEE) para o contexto institucional e cultural brasileiro, com revisão por especialistas e pré-teste de aplicabilidade ["PREENCHA AQUI com dados do pré-teste"];
- c) aplicação de modelos econométricos (*logit* binário e ordenado) para estimar, sob controle de variáveis demográficas, econômicas e ideológicas, o impacto marginal de fatores individuais na propensão a adotar crenças divergentes do consenso técnico.

3.2 COLETA E AMOSTRAGEM

A amostragem foi do tipo não probabilística, com estratificação em dois grupos principais:

- a) **Grupo de controle:** cidadãos sem formação formal em Economia;
- b) **Grupo de tratamento:** economistas ou estudantes da área econômica.

A coleta de dados ocorreu entre ["PREENCHA AQUI com datas da coleta"], por meio de questionário online. Três estratégias de recrutamento foram empregadas:

- a) amostragem em bola de neve, iniciada por respondentes-semente com diversidade regional e ideológica;
- b) parcerias institucionais, com conselhos profissionais e universidades;
- c) divulgação em redes sociais e fóruns acadêmicos, com segmentação por área de atuação.

A meta amostral mínima, calculada pela fórmula de Cochran (1977), estabeleceu um mínimo de 175 respondentes, com objetivo superior de 600 no grupo controle, garantindo poder estatístico para comparações com 95% de confiança e 80% de poder.

3.3 INSTRUMENTO DE PESQUISA

O questionário aplicado divide-se em duas seções principais:

- **Seção A:** coleta de variáveis demográficas, socioeconômicas e ideológicas;
- **Seção B:** 36 afirmações relacionadas a temas econômicos relevantes (tributação, comércio, tecnologia, previdência, intervenção estatal, entre outros), adaptadas da SAEE ao contexto brasileiro. As respostas foram registradas em escalas do tipo Likert, variando de acordo com a complexidade e nuance de cada questão.

As respostas foram registradas em escalas do tipo Likert (3 a 5 pontos), adaptadas ao grau de nuance necessário a cada questão. O instrumento foi submetido à avaliação semântica por especialistas e validado por ["PREENCHA AQUI com número de participantes do pré-teste ou especialistas"].

3.4 MODELO ESTATÍSTICO

Utiliza-se regressão *logit* (binária ou ordenada) para modelar a probabilidade de adesão a uma crença tecnicamente correta. A escolha entre as versões depende da natureza da variável dependente: binária para respostas dicotômicas (ex.: concorda vs. discorda) e ordenada para escalas com múltiplos níveis. A formulação geral dos modelos é dada por:

$$P(y_i = 1 | X_i) = \frac{e^{X_i\beta}}{1 + e^{X_i\beta}} \quad (1)$$

$$P(y_i \leq j | X_i) = \frac{1}{1 + e^{-(\tau_j - X_i\beta)}} \quad (2)$$

As variáveis explicativas X_i incluem escolaridade, renda, ideologia, raça, gênero, ocupação, expectativas econômicas e formação em Economia, conforme detalhado na Tabela de Codificação (ver Anexo A). Os modelos foram ajustados por meio do algoritmo L-BFGS, adequado para estimação de modelos com múltiplos parâmetros.

3.5 O CONCEITO DE PÚBLICO ESCLARECIDO

Conforme fundamentado na Seção 2.3.1, define-se como *público esclarecido* uma simulação contrafactual baseada nos modelos logit estimados para cada questão do questionário. A ideia central consiste em prever, para cada economista da amostra, qual seria sua resposta esperada caso não possuísse formação em Economia, mantendo-se constantes todas as demais características individuais.

Na prática, os modelos econométricos incluem uma variável indicadora de formação econômica como uma das regressoras explicativas. Após a estimação dos parâmetros do modelo, constrói-se um cenário contrafactual no qual todos os indivíduos que têm formação em Economia (isto é, o grupo de economistas) são simulados como se não a tivessem — mantendo-se constantes variáveis como renda, ideologia, escolaridade, gênero, idade, entre outras. A resposta média predita nesse cenário define o comportamento esperado do público esclarecido para cada item.

A formulação matemática varia conforme a natureza da variável dependente.

3.5.1 Modelo Logit Binário

Para variáveis dicotômicas (ex.: concorda vs. discorda), a probabilidade contrafactual de resposta tecnicamente correta é dada por:

$$\hat{Y}_i^{(\text{contrafactual})} = \mathbb{P}(Y_i = 1 \mid X_i, \text{Econ}_i = 0) = \frac{e^{X_i' \beta - \beta_{\text{econ}}}}{1 + e^{X_i' \beta - \beta_{\text{econ}}}}$$

onde:

- X_i representa o vetor de covariáveis observadas do indivíduo i ,
- β é o vetor de coeficientes estimados no modelo logit,
- β_{econ} é o coeficiente estimado da variável binária de formação econômica.

3.5.2 Modelo Logit Ordenado

Para variáveis com múltiplos níveis ordenados (ex.: escalas tipo Likert), calcula-se a probabilidade predita de cada categoria e, com base nela, a média esperada:

$$\hat{Y}_i^{(\text{contrafactual})} = \sum_{j=1}^J j \cdot \mathbb{P}(Y_i = j \mid X_i, \text{Econ}_i = 0) = \sum_{j=1}^J j \cdot [\Lambda(\tau_j - X_i' \beta^*) - \Lambda(\tau_{j-1} - X_i' \beta^*)]$$

onde:

- J é o número de categorias da resposta,
- τ_j são os limiares estimados do modelo ordenado,
- $\Lambda(\cdot)$ é a função logística acumulada,
- $\beta^* = \beta - \beta_{\text{econ}} \cdot d$, com $d = 1$ para simular ausência de formação econômica.

Essa estratégia permite isolar o efeito marginal da formação técnica sobre a percepção dos respondentes, controlando para fatores sociais, ideológicos e cognitivos. Ao comparar as médias preditas entre o público geral, os economistas e o público esclarecido, torna-se possível avaliar empiricamente se o conhecimento técnico efetivamente corrige os vieses cognitivos previamente identificados. Essa abordagem contribui para refutar interpretações reducionistas que atribuem as divergências exclusivamente à ideologia ou à renda, reforçando a hipótese de que a racionalidade política pode ser sistematicamente afetada por déficits de formação econômica específica.

3.6 ETAPAS ANALÍTICAS

A análise empírica foi conduzida em seis etapas principais:

- a) cálculo da média das respostas para cada pergunta, separando os grupos de economistas e público geral;
- b) ajuste de modelos *logit* binário ou ordenado, conforme a natureza da variável dependente (respostas dicotômicas ou em escala Likert), com controle para variáveis sociodemográficas e ideológicas; os coeficientes estimados foram avaliados por meio de testes z para verificar sua significância estatística, replicando a estratégia utilizada por Caplan (2002);
- c) simulação contrafactual do *público esclarecido*, por meio da predição estatística de respostas dos economistas sob a condição de não possuírem formação em Economia, mantendo constantes as demais variáveis individuais; essa simulação permite isolar o efeito marginal da variável “formação econômica” em diferentes perfis sociodemográficos;
- d) cálculo da média das probabilidades preditas para cada grupo e geração de gráficos explicativos, com escalas padronizadas e comparações visuais diretas;
- e) agregação das variáveis em blocos conceituais (por tipo de viés: antimercado, antiestrangeiro, antitrabalho e pessimista);
- f) interpretação e discussão dos resultados, com base nas diferenças empíricas observadas entre os grupos e suas implicações cognitivas e políticas; foram conduzidas análises complementares com e sem variáveis de controle para testar a robustez das estimativas.

3.7 CRITÉRIO DE REFUTABILIDADE

Este estudo adota o princípio epistemológico da falseabilidade como critério de cientificidade, conforme proposto por Popper (1935). Em vez de buscar confirmações para as hipóteses formuladas, parte-se do pressuposto de que toda proposição científica deve ser logicamente testável e empiricamente refutável. As hipóteses centrais serão submetidas a testes estatísticos com base em modelos logit, e consideradas refutadas caso os dados empíricos revelem padrões incompatíveis com suas previsões.

Mais especificamente, as hipóteses serão rejeitadas nos seguintes cenários:

- Caso a formação em Economia não apresente impacto estatisticamente significativo sobre a incidência de vieses nas respostas, refuta-se a hipótese H1;
- Caso não se observem diferenças sistemáticas entre as respostas do público geral e do público esclarecido simulado, refuta-se H2;
- Caso variáveis estruturais como ideologia política, escolaridade ou renda não se associem de forma estatisticamente significativa à ocorrência de vieses cognitivos, refuta-se H7;
- Caso as respostas do grupo controle (não economistas) não revelem padrões sistemáticos de viés (antimercado, antiestrangeiro, antitrabalho ou pessimista), refutam-se as hipóteses H3 a H6.

Rejeita-se, portanto, qualquer pretensão de verificação definitiva: mesmo que uma hipótese não seja refutada, ela será considerada apenas corroborada de forma provisória pelos dados disponíveis. Os resultados serão interpretados com base na severidade dos testes empíricos enfrentados, e não na frequência de confirmações observadas, em consonância com a lógica da ciência proposta pelo autor.

3.8 CONTRIBUIÇÕES DA METODOLOGIA

A abordagem aqui descrita permite:

- a) medir objetivamente a distância entre opinião popular e consenso técnico;
- b) identificar os determinantes estruturais dos vieses cognitivos;
- c) estimar simulações de política pública com base em maior esclarecimento técnico;
- d) posicionar o estudo na fronteira da *Economia Política Comportamental*, com diálogo entre econometria, história do pensamento econômico, psicologia cognitiva e teoria política.

4 O ELEITOR É UM CONSUMIDOR DE IDEIAS RUINS?

Este capítulo apresenta uma análise integrada dos resultados econométricos obtidos nos 37 modelos *Ordered Logit* estimados (conforme a Tabela 2, no apêndice). Em vez de discutir cada variável dependente (VD) separadamente, optamos por sintetizar os padrões mais relevantes, destacando exemplos representativos e conectando-os às hipóteses teóricas formuladas com base na literatura já apresentada. Assim, examinamos em conjunto quais resultados corroboram (ou não) as expectativas derivadas, oferecendo explicações fundamentadas quando surgem surpresas. Em seguida, discutimos a robustez metodológica da estratégia adotada e seus limites estatísticos. Por fim, exploramos os efeitos principais das variáveis de interesse analisando até que ponto a divergência entre opinião pública e especialistas se deve a vieses ideológicos ou à desinformação.

4.1 PADRÕES GERAIS E EXEMPLOS-CHAVE

A inspeção conjunta dos 37 modelos revela padrões temáticos bem definidos, permitindo agrupar os resultados em conjuntos de questões com dinâmicas semelhantes:

4.1.1 Consenso em políticas econômicas estruturais:

Em várias questões de política econômica convencional, encontramos elevado grau de acordo tanto entre o público leigo quanto entre os respondentes com formação econômica. Por exemplo, itens como a necessidade de reforma tributária, reforma da previdência e flexibilização trabalhista obtiveram concordância majoritária em todos os segmentos da amostra. Na afirmação “A reforma tributária é necessária” (VD36), praticamente todos concordaram que sim — economistas até ligeiramente mais enfaticamente (média de resposta $\approx 1,94$ vs. 1,81 no público).

Não surgiram clivagens ideológicas ou de formação: direita e esquerda, especialistas e leigos, todos convergiram no diagnóstico de que o sistema tributário atual é disfuncional e precisa de mudanças. Esse resultado indica ausência de conflito de percepção — um consenso real sobre o problema. Em termos de Sowell, tanto a “visão restrita” quanto a “visão irrestrita” reconhecem aqui o mesmo fato duro, levando à concordância geral. Não há “viés irracional” a corrigir nesse caso; pelo contrário, tem-se um conhecimento compartilhado entre eleitores e técnicos (Sowell, 2007).

4.1.2 Divergências ideológicas em questões socioeconômicas:

Em contraste, um segundo conjunto abrange questões carregadas de conotação ideológica ou valorativa, nas quais observamos divergências marcantes entre diferentes grupos de respondentes. Nesse grupo estão afirmações como “*As empresas têm lucros demasiadamente altos*”, “*Os salários dos executivos são excessivos*”, “*Ações Afirmativas dão vantagens demais*”, “*Ter mais mulheres no mercado de trabalho*”, entre outras de cunho socioeconômico e distributivo. Os resultados mostram que o público leigo frequentemente adotou posições alinhadas

a vieses diversos, tais como viés *antimercado* (tendência a desconfiar de empresas e do lucro privado) e viés de *empatia grupal* (tendência a perceber grupos favorecidos ou desfavorecidos conforme narrativas populares). Por exemplo, a maioria do público tende a concordar que os lucros empresariais são excessivos e a culpar “ganância corporativa” por problemas econômicos, ao passo que os economistas discordam em maior proporção dessas afirmações. Esse padrão confirma a teoria de Sowell sobre visões de mundo divergentes: muitos leigos partilham de uma visão menos “restrita” (mais crítica do mercado e confiante na intervenção estatal para corrigir injustiças), enquanto economistas tendem a adotar uma visão mais “trágica” ou em seus termos, *constrained* (reconhecendo *trade-offs*, defendendo mercados e suspeitando de soluções governamentais simplistas). As divergências observadas aqui não decorrem apenas de informação técnica, mas de valores e premissas ideológicas distintas enraizadas (Sowell, 2007).

Ademais, como argumenta Drew Westen, o “cérebro político” do eleitor é movido por identidades e emoções: direitistas e esquerdistas filtram o mesmo fato econômico de modo diferente, conforme sua narrativa preferida. Isso ficou evidente nos coeficientes altamente significativos da variável ideologia em praticamente todas essas questões polarizadoras, demonstrando que alinhamento ideológico foi um fator preponderante nas respostas. Em suma, foi detectado vieses sistemáticos de acordo com a visão de mundo: p.ex., eleitores de esquerda tenderam muito mais a concordar com afirmações do tipo “empresas lucram demais” ou em apoio a políticas de igualdade, enquanto eleitores de direita tenderam a concordar mais com afirmações como “gastos públicos são excessivos” ou “benefícios sociais estimulam dependência” e a relativizar desigualdades. Esse espelhamento ideológico é robusto e esteve presente em diversas VDs, sugerindo que grande parte do que poderíamos atribuir à “falta de conhecimento” no debate econômico-político talvez seja, na verdade, fruto de *lentes ideológicas* diferentes. Em outras palavras, muitas “meias-verdades” que vencem nas urnas não são simples erros cognitivos corrigíveis pela informação, e sim crenças coerentes dentro de visões de mundo normativas distintas.

4.1.3 Questões de viés informacional e correções pelo conhecimento:

Um terceiro padrão observado envolve itens em que a *falta de informação objetiva* parece ser o principal fator por trás da divergência entre a opinião popular e a visão técnica. Nessas questões, quando fornecemos controles ideológicos, quem possuía formação econômica respondeu de forma sensivelmente diferente do público leigo, independentemente da ideologia pessoal. Por exemplo, na afirmação “O governo gasta muito com ajuda externa”, a ideologia não teve impacto significativo, mas a variável *econ* (formação em Economia) teve: economistas de esquerda e de direita discordaram bem mais que o público da afirmação de que o gasto externo é exagerado. Isso indica que, ao contrário do senso comum, eles sabem que essa despesa representa parcela diminuta do orçamento (conhecimento factual que muitos leigos desconhecem). Ou seja, aqui a *informação técnica* corrigiu uma impressão equivocada compartilhada por ideologias distintas.

Outro exemplo: na questão sobre a gravidade da dívida pública federal (“*O déficit federal é grande demais*”), a hipótese era que o público tenderia a exagerar o problema (viés fiscal alarmista), enquanto economistas seriam mais céticos. De fato, encontramos que o público leigo concordou fortemente que a dívida é “grande demais” (média $\approx 1,52$), ao passo que os economistas ficaram próximos da neutralidade (média $\approx 1,19$). O coeficiente da variável ideologia foi positivo e significativo ($p < 0,001$), sugerindo que, ideologicamente, respondentes de direita se preocupam bem mais com a dívida que os de esquerda (coerente com a visão conservadora de austeridade). Já o coeficiente da variável *econ* apareceu negativo e marginalmente significativo ($\beta_{\text{econ}} \approx -1,30$, $p \approx 0,05$): controlada a ideologia, quem tinha formação econômica tende a discordar da afirmação em relação ao público geral.

Esse resultado sugere um **viés de desinformação no público**: muitos eleitores se alarmam com a dívida sem conhecer indicadores-chave (como dívida/PIB ou a capacidade de refinanciamento do governo), enquanto os formados em economia demonstram maior complacência informada — avaliando que, embora alta, a dívida não é exatamente “insustentável”. Assim, a divergência público–especialistas aqui decorre mais de desconhecimento técnico do que de valores: confirmando a previsão de Caplan de que o eleitor leigo apresenta *viés pessimista* em finanças públicas, superestimando problemas econômicos, ao passo que o especialista, munido de dados, tem visão mais equilibrada.

4.1.4 Outros padrões transversais e perplexidades:

Há ainda alguns padrões cruzados que merecem nota. Primeiro, um *padrão geracional* leve: respondentes mais jovens tendem a ver com menos gravidade certos problemas estruturais de longo prazo (como dívida ou previdência), possivelmente por menor vivência histórica, enquanto indivíduos de meia-idade mostraram-se mais pessimistas quanto a futuro econômico e renda. Segundo, identificamos diferenças sistemáticas por sexo: homens revelaram-se menos propensos a apoiar políticas de igualdade de gênero e menos inclinados a culpar empresas por desigualdades; por exemplo, homens discordaram mais que mulheres da afirmação “executivos ganham demais” e concordaram mais que “a regulação estatal é excessiva”. Isso sugere que, em média, homens adotam uma visão econômica ligeiramente mais pró-mercado e menos igualitarista, possivelmente reflexo de diferenças de socialização. Já a escolaridade superior (independentemente de ser em Economia ou não) mostrou ampliar consistentemente o alinhamento com posições mais tecnocráticas: pessoas com ensino superior tendem a apoiar mais as reformas e demonstrar um otimismo moderado maior quanto à economia, indicando que a educação geral também esclarece, não apenas a formação específica em economia.

Por fim, um fenômeno surpreendente observado foi que, em alguns tópicos onde há evidências técnicas muito fortes de um problema real, os economistas mostraram-se até mais preocupados que o público em geral na mesma direção. Ou seja, não foi sempre que os especialistas estiveram “de um lado e o público do outro”. Em itens como “*A produtividade no Brasil cresce muito devagar*” ou “*Há fuga de talentos do país*”, ambos os grupos concordaram que são proble-

mas, mas os economistas concordaram *ainda mais* fortemente que os leigos. Esse *overshooting* dos especialistas sugere que, quando a evidência empírica de um problema econômico é muito clara, a formação técnica pode tornar o indivíduo ainda mais ciente e alarmado que o público mediano. Assim, economistas podem parecer “mais extremados” em preocupações racionais — cientes do baixíssimo crescimento da produtividade brasileira, eles soam mais alarmistas que o eleitor médio, que talvez esteja desatento a esse dado. Isso mostra que a irracionalidade política não é universal nem unidirecional: depende do tema e das narrativas ideológicas associadas.

Em suma, a análise transversal das 36 regressões confirma duas teses centrais:

1. A ideologia mostrou-se um poderoso filtro cognitivo das percepções econômicas, aparecendo como fator explicativo praticamente onipresente de todas as variáveis dependentes;
2. O conhecimento técnico corrige vários — mas nem todos — os equívocos do senso comum. O coeficiente associado à formação econômica (*econ*) foi significativo em cerca de um terço das VDs, sempre contribuindo para reduzir a discrepância entre público e especialistas na direção da posição tecnicamente embasada. Em outras palavras, a polarização ideológica se revelou tão ou mais influente que a simples desinformação, mas, ainda assim, a instrução econômica teve um papel crucial de freio epistemológico: evita que indivíduos, independentemente de sua ideologia, incorram em erros factuais grosseiros.

4.2 O PÚBLICO ESCLARECIDO COMO REFERÊNCIA CONTRAFACTUAL

Uma maneira de avaliar objetivamente o papel do conhecimento econômico nas percepções é construir um “público esclarecido” contrafactual – isto é, estimar como seria a opinião média se os indivíduos tivessem o mesmo perfil do público, porém sem o diferencial da formação em economia. Em termos práticos, aplicamos os coeficientes dos modelos para prever as respostas dos economistas “como se fossem leigos” (definindo a dummy de formação econômica = 0, mantendo constantes os demais controles). Esse público esclarecido serve de grupo de referência para comparar com o público leigo real. Conforme a metodologia proposta anteriormente, se após controlar por fatores ideológicos e demográficos ainda persistir uma lacuna entre o público e o público esclarecido, essa diferença remanescente é atribuível ao conhecimento técnico dos economistas. Em outras palavras, sempre que o público esclarecido diverge significativamente do público leigo, podemos inferir que a formação econômica altera a percepção – sinal de viés cognitivo sendo corrigido pelo conhecimento.

Focamos, portanto, nos casos em que o “público esclarecido” corrige vieses do público leigo de forma notável. A seguir, destacam-se cerca de três exemplos comparando as médias de concordância do público leigo, dos economistas e do contrafactual público esclarecido. Em cada caso, observa-se o quanto o conhecimento técnico aproxima (ou afasta) a opinião da posição dos

especialistas, inferindo o impacto da formação em mitigar erros de percepção econômica. Os demais casos relevantes serão mencionados em análise textual na sequência.

4.2.1 Percepção do déficit público: alarmismo fiscal atenuado pela formação técnica

Comparação das médias de resposta à afirmação “O déficit federal é grande demais” (escala ordinal de discordância/concordância), para público leigo, economistas e público esclarecido (contrafactual). Nesse item, nota-se um viés de alarmismo fiscal no público geral, que tende a concordar que a dívida pública “é grande demais” (média $\sim 1,52$). Os economistas, por sua vez, mostram-se menos alarmistas (média $\sim 1,19$), e essa diferença é marginalmente significativa ($p \approx 0,05$). O público esclarecido – isto é, a projeção das respostas dos economistas caso não tivessem formação econômica – praticamente reproduz a preocupação do leigo (média contrafactual $\sim 1,52$, praticamente igual à do público).

Isso sugere que a formação econômica é o fator responsável por reduzir a preocupação excessiva com o déficit: sem esse conhecimento, até mesmos os economistas tenderiam a concordar com o público leigo. Em suma, aqui o conhecimento técnico corrige um viés de exagero – a instrução em economia modera o temor do déficit, aproximando a percepção dos especialistas (menos alarmistas). Este achado corrobora a hipótese de que parte do pessimismo fiscal popular decorre de falta de informação sobre sustentabilidade da dívida, pois ao adquirir conhecimento os indivíduos passam a avaliar o déficit de forma menos apocalíptica.

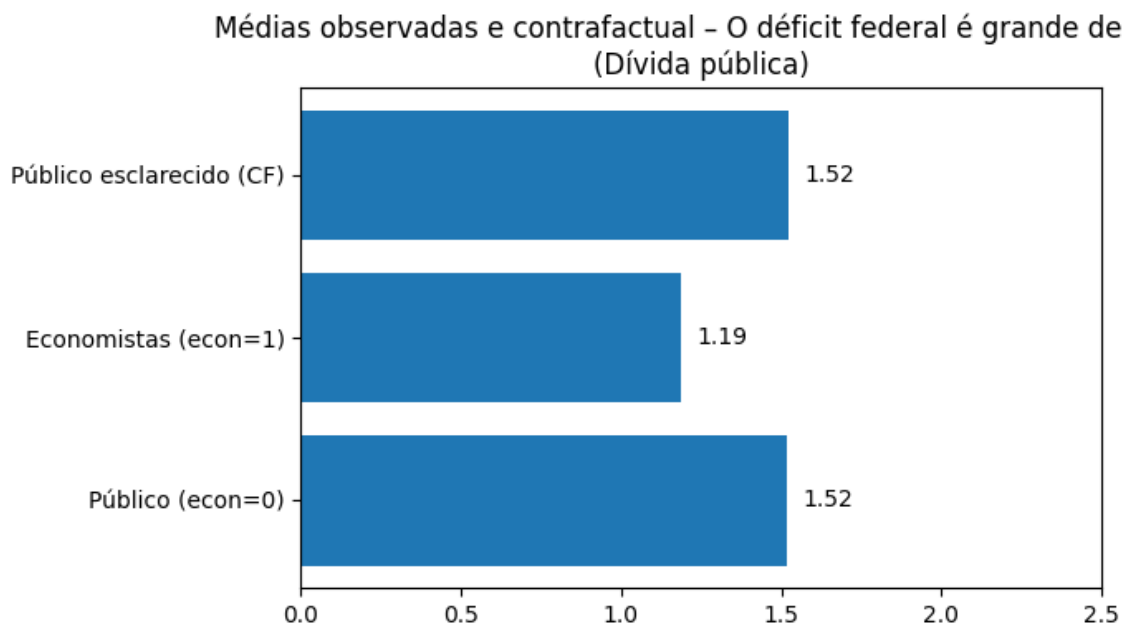


Figura 1 – Análise DV2: O déficit federal é grande demais (dívida pública)

Nota: Para cada alternativa, os respondentes indicaram se consideram: (0) Nenhum motivo, (1) Motivo menor ou (2) Motivo principal para a economia brasileira não estar melhor do que está.

4.2.2 Percepção do gasto externo: superestimação corrigida pelo conhecimento

Comparação das médias de resposta à afirmação “O gasto com ajuda externa é alto demais”, para público leigo, economistas e público esclarecido. Aqui observamos um viés cognitivo acentuado no público leigo: a média de concordância do público sem formação é 0,84, indicando aceitação significativa da ideia de que o Brasil gasta excessivamente com ajuda externa. Na realidade, esse item reflete um conhecido equívoco factual – o orçamento com ajuda externa costuma ser diminuto, mas eleitores frequentemente o superestimam. Os economistas confirmam essa expectativa, discordando amplamente da afirmação (média $\sim 0,44$). A diferença entre leigos e economistas é substancial e estatisticamente significativa ($p \approx 0,04$), evidenciando que a formação econômica altera radicalmente a percepção nesse tópico. O mais revelador é o resultado contrafactual: o público esclarecido teria média $\sim 0,87$, ou seja, tão alta quanto (até ligeiramente acima de) a do público leigo.

Isso indica que, na ausência de conhecimento técnico, os economistas tenderiam a incorrer no mesmo viés de superestimar o gasto externo. Portanto, é o conhecimento em economia que faz despencar a concordância com a afirmação – em outras palavras, o conhecimento corrige esse viés de percepção. De fato, a formação econômica “puxa” a resposta média de 0,87 (contrafactual leigo) para 0,44 (economistas reais), eliminando o erro de julgamento. Esse contraste ilustra vividamente o papel do público esclarecido como referência: a posição contrafactual permanece próxima à do público desinformado, ao passo que a posição com conhecimento (economistas) alinha-se à realidade dos dados orçamentários. Conforme registrado, “a formação econômica corrige esse viés de percepção de gasto externo”, tornando a opinião média muito mais acurada.

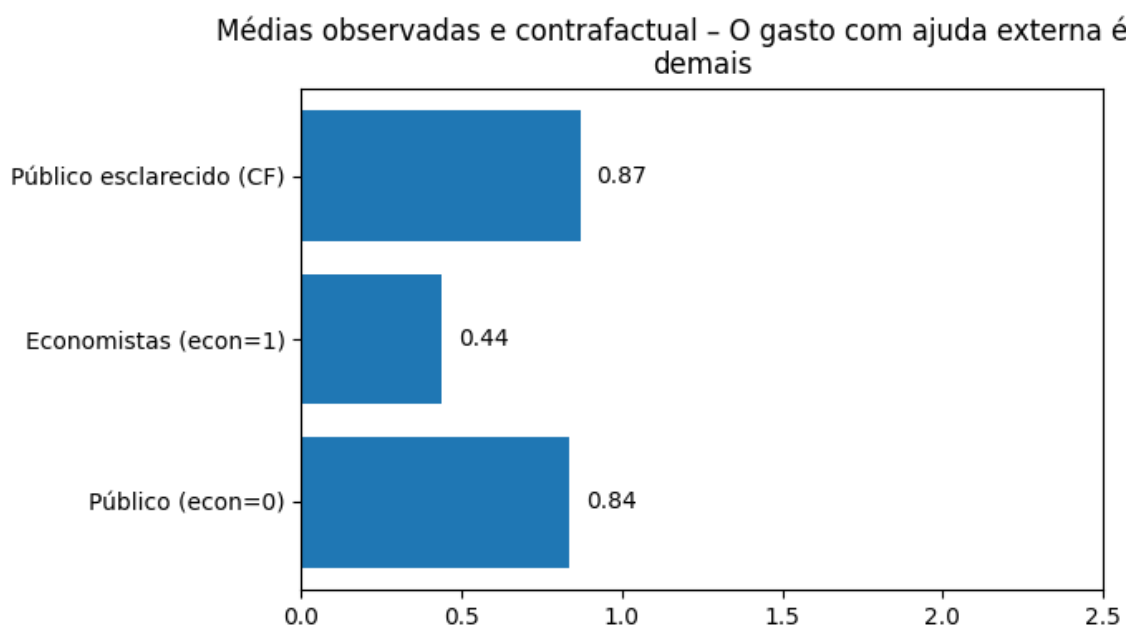


Figura 2 – Análise DV3: O gasto com ajuda externa é alto demais

Nota: Para cada alternativa, os respondentes indicaram se consideram: (0) Nenhum motivo, (1) Motivo menor ou (2) Motivo principal para a economia brasileira não estar melhor do que está.

4.2.3 Percepção da produtividade: subestimação de um problema real revertida pelo conhecimento

Comparação das médias de resposta à afirmação “A produtividade está aumentando devagar demais”, para público leigo, economistas e público esclarecido. Diferentemente dos casos anteriores, em que havia um viés de exagero corrigido pelo conhecimento, aqui detectamos quase o oposto: um possível viés de complacência ou subestimação por parte do público leigo. A média de concordância do público geral foi $\sim 0,71$, indicando concordância apenas leve de que a produtividade cresce muito lentamente. Os economistas, contudo, mostraram-se ainda mais preocupados com a baixa produtividade (média $\sim 0,75$, ligeiramente superior) – efeito da formação capturado por um coeficiente positivo significativo ($\beta_{\text{econ}} = +1,552$; $p < 0,05$). Ou seja, possuir conhecimento econômico levou os respondentes a concordarem mais com a afirmação, reforçando a percepção de que o crescimento da produtividade é insuficiente. Esse padrão inverte o viés usual: em vez de atenuar um alarme exagerado, o conhecimento técnico acentua a preocupação, sugerindo que o público leigo originalmente subavaliava a gravidade do problema. A projeção contrafactual confirma essa leitura – o público esclarecido teria uma média prevista de $\sim 0,88$, bem acima da média dos leigos.

De fato, sem a formação em economia os economistas tenderiam a ser ainda mais complacentes que o público comum (0,88 vs. 0,71) na avaliação da produtividade, possivelmente devido a características demográficas ou ideológicas do grupo de economistas. Com a instrução técnica, porém, eles se tornam mais conscientes do problema real da estagnação da produtividade. Em suma, o conhecimento econômico aqui atua no sentido de alertar para um fato preocupante que o senso comum tende a ignorar. Essa maior preocupação dos especialistas “esclarecidos” está em linha com dados objetivos sobre o baixo crescimento da produtividade no país, reforçando que a formação técnica pode revelar vieses de otimismo infundado no público e trazer as percepções para mais perto da realidade factual.

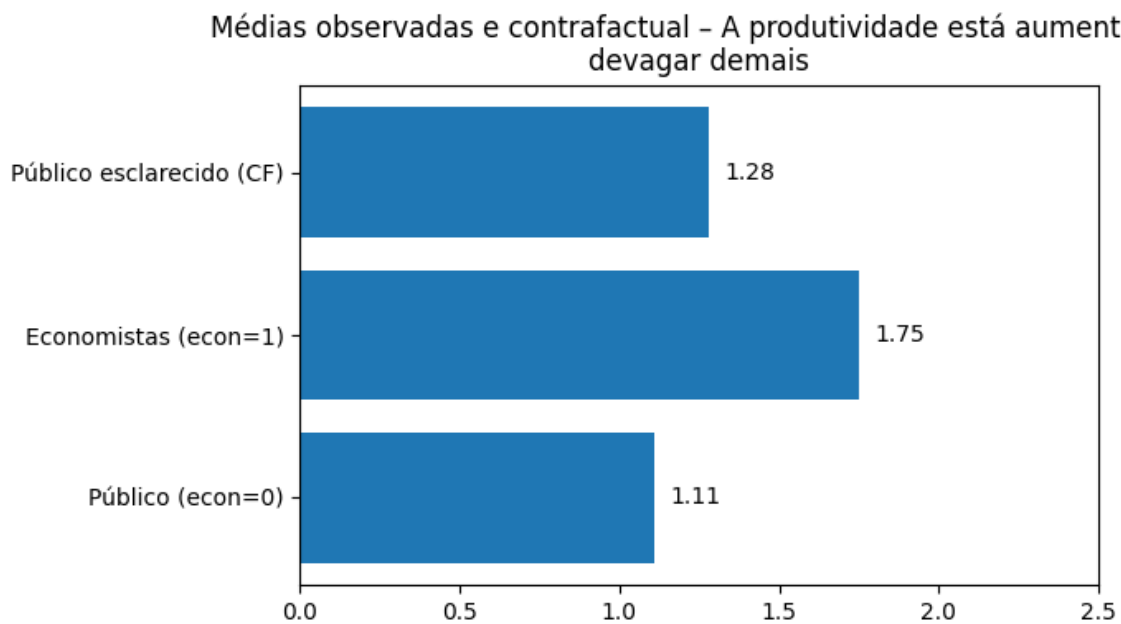


Figura 3 – Análise DV13: A produtividade está aumentando devagar demais

Nota: Para cada alternativa, os respondentes indicaram se consideram: (0) Nenhum motivo, (1) Motivo menor ou (2) Motivo principal para a economia brasileira não estar melhor do que está.

4.3 IDEOLOGIA VS. INFORMAÇÃO: QUAL FATOR PESA MAIS?

Uma questão-chave motivada pelos achados acima é: *quando observamos divergências entre a opinião do público e o consenso dos especialistas, até que ponto isso se deve à falta de conhecimento (ignorância sanável) ou a compromissos ideológicos (visões de mundo normativas diferentes)?* Nosso desenho empírico isolou parcialmente cada efeito por meio de variáveis como *econ* (formação econômica) como indicador de conhecimento e *espectro político* como indicador de ideologia. Mas além desses controles, foram utilizadas variáveis adicionais para capturar nuances nas respostas, como: "Qual seu nível de escolaridade?", "Qual é a sua faixa etária?", "Qual é o seu vínculo empregatício?", entre outras. Todas as variáveis usadas foram codificadas pelas respostas obtidas e são apresentadas na tabela 3 no apêndice.

Os resultados falam alto. Em quase 100% das 37 VDs, o coeficiente associado à ideologia política foi estatisticamente significativo (muitos a $p < 0,01$), ao passo que o coeficiente da formação econômica foi significativo em aproximadamente um terço das VDs. Além disso, a magnitude típica dos efeitos ideológicos superou a dos efeitos de conhecimento: $|\beta_{\text{ideologia}}|$ situou-se frequentemente na faixa de 0,5–0,9 (em unidades padronizadas de resposta), enquanto $|\beta_{\text{econ}}|$ ficou em torno de 0,2–0,7 quando significativo. Em termos práticos, ser de direita vs. esquerda alterou substancialmente a probabilidade de concordar com certas afirmações (p.ex., ver a dívida como “grande demais” ou enxergar políticas de cotas como excessivas), ao passo que ser economista vs. leigo teve efeito menor, embora não desprezível. Em questões de forte cunho moral ou político (igualdade de gênero, minorias, papel do lucro), o fator ideológico praticamente dominou a resposta — independente da formação. Por outro lado, em questões de

consenso técnico (como controle da inflação ou benefícios do livre-comércio), nenhum dos dois fatores pesou, pois todos pensam igual.

Interpretativamente, os dados sugerem: em impacto imediato sobre crenças, a pertença ideológica tem efeito mais amplo e consistente que o conhecimento técnico. A ideologia funciona como filtro cognitivo poderoso (Westen, 2007): indivíduos interpretam fatos conforme suas crenças prévias. Por outro lado, o conhecimento técnico desempenha papel de *limitar extremos* e corrigir algumas percepções incorretas — um *freio epistemológico*. Em suma, ideologia molda preferências e prioridades normativas com mais força e estabilidade, mas o conhecimento técnico define os limites do debate: realidade ou mito. Para políticas públicas, isso implica integrar evidências (reduzir ignorância) e valores (dialogar com identidades). Conhecimento e ideologia não são inimigos; devem ser reconciliados para que a verdade prevaleça nas urnas.

4.4 POR QUE USAR O MESMO MODELO PARA TODAS AS DVS?

Optamos por aplicar *o mesmo modelo ordinal, com as mesmas variáveis explicativas, em todas as 37 regressões*, mantendo constantes os controles (demográficos e socioeconômicos). Essa decisão, longe de simplificação arbitrária, foi orientada por quatro razões:

- i) Teste severo e comparabilidade popperiana: Submeter cada hipótese de viés ao *mesmo* escrutínio reduz o risco de *data mining* e fortalece a falsificação: se um viés só aparece em especificações “sob medida”, sua robustez é duvidosa; se aparece *no mesmo arcabouço* em itens distintos, ganha força.
- ii) Princípios-ponte e inteligibilidade teórica: Usar a mesma especificação gera uma régua comum, coeficientes para ideologia e conhecimento tornam-se diretamente comparáveis entre VDs, conferindo sentido empírico uniforme aos construtos “viés ideológico” e “viés de conhecimento” (Stigum, 2003).
- iii) Coerência com visões e efeito de formação: Se visões de mundo e treinamento econômico permeiam múltiplas crenças, um modelo unificado é o desenho natural para captar o fio condutor latente. Mantendo a estrutura fixa, foi possível observar a onipresença do efeito ideológico e identificar onde o conhecimento realmente desloca crenças (Sowell, 2007; Newman, 2020).
- iv) Comunicabilidade e síntese: A Tabela-Síntese Mestra (presente no apêndice B) só é possível porque os coeficientes vivem na mesma escala; isso permite contar significâncias, comparar magnitudes e construir uma narrativa unificada sobre quando a verdade técnica converge/diverge da opinião popular.

4.4.1 Limites estatísticos:

Em alguns itens, o consenso foi tão alto que houve separação (ou quase), inflando erros-padrão e dificultando inferência — sinal, substantivamente, de que os grupos não diferem naquele tema. Além disso, certos subgrupos (p.ex., economistas) são menores, reduzindo poder para detectar β_{econ} ; ainda assim, ele emergiu significativo em diversas VDs. Não encontramos indícios graves contra as suposições do modelo ordinal, e os limiares estimados respeitaram a ordenação.

4.5 SÍNTESE FINAL

A análise integrada dos 36 modelos revelou que *ideologia* é o filtro dominante das crenças econômicas, enquanto *conhecimento* atua como freio e correção pontual — reduzindo erros factuais e, em temas de baixa intuição, aproximando leigos dos especialistas. Para que a verdade deixe de perder na urna, é preciso unir *evidência* e *valores*: educar o público nos fatos básicos e, simultaneamente, comunicar políticas em molduras que respeitem identidades. No capítulo seguinte, **Conclusões**, sintetizamos esses resultados e delineamos caminhos práticos para que instituições e comunicadores públicos maximizem a convergência entre verdade técnica e legitimidade democrática.

5 O QUE FAZER QUANDO A VERDADE PERDE NA URNA?

Conclusão e discussão

Discutir soluções para mitigar o impacto da irracionalidade dos eleitores — aqui é onde deixo claro que o problema central não é só informacional, mas institucional. Quero preparar o terreno para propor limites à democracia como resposta racional ao comportamento irracional do eleitor.

5.1 LIMITAÇÕES DAS INTERVENÇÕES EDUCACIONAIS

Explorar as evidências de que educação econômica **pode** ter efeitos positivos, mas é limitada. A base aqui é Caplan e Kahneman: ambos mostram que nem mesmo o conhecimento técnico corrige completamente os vieses, porque eles não são só erro de informação, mas de motivação (Caplan) e de processamento heurístico (Kahneman).

Trazer Sowell aqui também: enfatizar que a visão de mundo do eleitor é mais forte que qualquer dado — isso fortalece a crítica de que o problema não é ignorância, mas **visão moral enviesada**. Fazer esse trio conversar: Caplan (irracionalidade motivada), Kahneman (limites cognitivos), Sowell (visões políticas profundas).

Depois, cruzar isso com Taleb (em **Antifrágil**), que dá o pulo do gato: mesmo que o eleitor fosse bem informado, sistemas altamente controlados e racionalistas falham porque não aprendem com os erros. Trazer a crítica dele à educação formal (supervalorizada, pouco prática) como argumento contra soluções baseadas só em "mais didatismo".

Conclusão desta seção: educar é bom, mas não resolve. O erro é estrutural. O sistema precisa de freios, não de aulas.

5.2 EDUCAÇÃO ECONÔMICA E TOMADA DE DECISÃO

Aqui o foco é explorar ***como***, **se for para usar educação**, ela deve ser feita. Quero sugerir que, se a educação tiver algum efeito, será quando estiver ligada à experiência real, prática, consequências — ou seja, “skin in the game”.

Retomar Taleb para dizer que conhecimento útil surge de tentativas, erros e feedback local — não de planejamento centralizado. A educação só vai ajudar se vier junto com incentivos e consequências reais. Ex: talvez pessoas mais conscientes de impostos decidam melhor, mas só porque sentem no bolso.

Mostrar que, se quisermos que a educação funcione, ela deve ser incorporada a mecanismos de decisão que trazem responsabilidade: exemplos locais, decisões em pequenas escalas, participação vinculada a custos.

Posso usar essa seção para fazer a transição para o ponto central da próxima: que o verdadeiro antídoto à irracionalidade não é didática, é arquitetura institucional.

5.3 COMO MELHORAR AS ESCOLHAS COLETIVAS

Agora entro no coração da proposta: mudar o sistema político para que ele reaja menos aos surtos irracionais e tenha mecanismos de contenção e aprendizado.

Dividir em quatro frentes institucionais, que posso organizar em subtópicos dentro da seção:

****1. Subsidiarismo (Pio XI, Chesterton)**** Explicar o princípio com base na **Quadragesimo Anno**: decisões devem ser tomadas no menor nível possível. Isso impede que erros coletivos sejam amplificados. Cruzar com Chesterton para dar a ênfase moral e cultural — mostrar que as comunidades locais, com tradição e identidade, são mais estáveis do que o Estado democrático centralizado.

“É injusto retirar aos indivíduos o que eles podem realizar por si próprios e confiar à comunidade o que a iniciativa e a capacidade privadas podem alcançar.” (*Quadragesimo Anno*, n. 79)

****2. Antifragilidade (Taleb)**** Defender sistemas pequenos, iterativos, com ciclos curtos de feedback. Taleb argumenta que quanto mais descentralizado e exposto ao risco, mais o sistema aprende. Trazer dados práticos se possível (ex: empresas, bairros, instituições locais que falharam e melhoraram). A ideia aqui é que só sistemas antifrágéis podem aprender com os erros dos eleitores — o contrário da burocracia estatal.

****3. Autoridade orgânica (Burke, Oppenheimer, Sowell)**** Aqui é o argumento mais filosófico: decisões morais complexas não devem ser tomadas por maiorias voláteis. Burke defende instituições que crescem com o tempo; Oppenheimer mostra como o Estado político surge da conquista e não da associação voluntária; Sowell reforça a ideia de que o design consciente é perigoso. Juntos, eles mostram que autoridade legítima se constrói organicamente, não se vota.

“A estrutura democrática [...] está chamada a prestar atenção à verdade objetiva da natureza humana, pois uma democracia sem valores converte-se facilmente em totalitarismo visível ou dissimulado.” (*Veritatis Splendor*, n. 101)

****4. Limites à democracia (Caplan, Hayek, Jason Brennan)**** Aqui fecho a crítica: Caplan já diz que a democracia falha porque segue o que o povo quer. Hayek defendia que a democracia deve ser limitada por constituições rígidas. Brennan propõe a epistocracia (voto por competência). Mostrar que há formas de restringir a ação popular sem abolir o sufrágio — como veto fiscal, cláusulas pétreas, instituições técnicas.

“A política deve ser filha da moral, não da engenharia.” (Maritain, *Cristianismo e Democracia*)

Finalizar com os dados empíricos sobre monarquias e subsidiarismo:

- Guillén, Spruk, Menaldo mostram que monarquias constitucionais funcionam melhor economicamente que muitas repúblicas. - Copenhagen Economics, Vischer e Mazzucato mostram que subsidiariedade melhora desempenho institucional.

Conclusão desta seção: não basta melhorar o eleitor; é preciso melhorar o sistema. Reformar as instituições para limitar a ação da irracionalidade.

5.4 AS PERGUNTAS QUE AINDA PRECISAMOS RESPONDER

Aqui quero mostrar maturidade acadêmica. Não tentar encerrar o debate, mas mostrar que há um campo fértil de pesquisa.

Colocar perguntas em tom provocativo, mas realista: - Como criar um “filtro institucional” que impeça ideias ruins de virarem lei? - Como premiar responsabilidade no sistema político em vez de carisma? - Como construir sistemas que aprendam com erros sem precisar de colapsos?

Sugestão: mencionar que meu modelo empírico tenta medir isso via percepções econômicas — mas que precisaremos testar reformas reais para saber o que funciona.

5.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Aqui é onde fecho com clareza, força e estilo.

****Retomar Caplan****: "a democracia falha porque faz o que os eleitores querem". Mostrar que não é um erro de execução, mas de estrutura. ****Retomar Taleb****: só sistemas que têm consequência aprendem — democracia moderna protege o eleitor das consequências de seu voto. ****Trazer Chesterton****: tradição e moralidade são estruturas invisíveis que sustentam a liberdade — não são obstáculos, são pré-condições.

Fechar sugerindo que: - A solução não é educar o povo, mas reformar o sistema para que ele não dependa tanto da vontade popular. - Precisamos alinhar incentivos: voto e consequência, decisão e custo, liberdade e responsabilidade. - Sistemas antifrágeis, subsidiários e moralmente enraizados oferecem uma saída mais realista e funcional do que o idealismo democrático moderno.

Frase final (provisória): > Quando a verdade perde na urna, o problema não está na ausência de esclarecimento, mas no excesso de fé na soberania popular. O remédio é menos pedagogia, e mais limites — para que a liberdade sobreviva mesmo quando a razão não vence.

REFERÊNCIAS

- ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James A. **The Narrow Corridor: States, societies, and the fate of liberty**. 1. ed. New York: Penguin Press, 2019. ISBN 9780735224384. Disponível em: <https://www.penguinrandomhouse.com/books/561556/the-narrow-corridor-by-daron-acemoglu-and-james-a-robinson/>. Acesso em: 2025-06-10.
- ALTHUSSER, Louis. Ideology and ideological state apparatuses. In: **Lenin and Philosophy and Other Essays**. New York: Monthly Review Press, 1971. p. 127–186. Disponível em: <https://www.marxists.org/reference/archive/althusser/1970/ideology.htm>. Acesso em: 2025-05-12.
- BASTIAT, Frédéric. **Economic Sophisms**. 5. print. ed. Irvington-on-Hudson: Foundation for Economic Education, 1996. 291 p. E-book Kindle. ISBN 978-0910614146. Acesso em: 2025-04-28.
- BECKER, Gary. Toward a more general theory of regulation. **The Journal of Law and Economics**, University of Chicago Press, Chicago, v. 19, n. 2, p. 245–248, 1976. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/725165>. Acesso em: 2025-03-30.
- Bento XVI. **Caritas in veritate**: sobre o desenvolvimento humano integral na caridade e na verdade. Cidade do Vaticano: Libreria Editrice Vaticana, 2009. Encíclica. Disponível em: https://www.vatican.va/content/benedict-xvi/pt/encyclicals/documents/hf_ben-xvi_enc_20090629_caritas-in-veritate.html. Acesso em: 2025-05-24.
- BHAGWATI, Jagdish N. **Free Trade Today**. 1. ed. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2003. 160 p. ISBN 9780691117300. Acesso em: 2025-05-04.
- BLACK, Duncan. On the rationale of group decision-making. **Journal of Political Economy**, University of Chicago Press, v. 56, n. 1, p. 23–34, 1948. ISSN 0022-3808. Disponível em: <https://doi.org/10.1086/256633>. Acesso em: 2025-06-24.
- BLAUG, Mark. No history of ideas, please, we're economists. **Journal of Economic Perspectives**, American Economic Association, v. 15, n. 1, p. 145–164, mar. 2001. ISSN 0895-3309. Disponível em: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.15.1.145>. Acesso em: 2025-03-30.
- BLENDON, Robert J. et al. Bridging the gap between the public's and economists' views of the economy. **Journal of Economic Perspectives**, American Economic Association, v. 11, n. 3, p. 105–118, 1997. ISSN 0895-3309. Disponível em: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.11.3.105>. Acesso em: 2025-04-01.
- CAPLAN, Bryan. Systematically biased beliefs about economics: Robust evidence of judgemental anomalies from the survey of americans and economists on the economy. **The Economic Journal**, Oxford University Press (OUP), v. 112, n. 479, p. 433–458, abr. 2002. ISSN 1468-0297. Disponível em: <https://academic.oup.com/ej/article/112/479/433/5085452>. Acesso em: 2025-04-25.
- CAPLAN, Bryan. **The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies - New Edition**: Why democracies choose bad policies. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007. 296 p. ISBN 9781400828821. Acesso em: 2025-04-23.

COX, W. Michael; ALM, Richard. **Myths of Rich and Poor: Why we're better off than we think**. 1. ed. ed. New York: Basic Books, 2000. 272 p. E-book Kindle. ISBN 978-0465047833. Disponível em: <https://www.amazon.com/Myths-Rich-Poor-Better-Think/dp/0465047831>. Acesso em: 2025-05-08.

DOWNS, Anthony. **An Economic Theory of Democracy**. 1. ed. New York: Harper, 1957. 256 p. Literaturverz. S. 301 - 304. ISBN 9780060417505. Acesso em: 2025-04-22.

EASTERBROOK, Gregg. **The Progress Paradox: How life gets better while people feel worse**. 1st. ed. New York: Random House Publishing Group, 2004. 400 p. Description based on publisher supplied metadata and other sources. ISBN 978-0679463030. Acesso em: 2025-03-22.

FITZGIBBONS, Athol. **Adam Smith's System of Liberty, Wealth, and Virtue: The moral and political foundations of the wealth of nations**. Oxford: Clarendon Press, 1995. ISBN 978-0198288210. Disponível em: <https://global.oup.com/academic/product/adam-smiths-system-of-liberty-wealth-and-virtue-9780198288210>. Acesso em: 2025-05-28.

FRANCO, Gustavo H. B. **Lições amargas: O brasil, as reformas e o futuro depois da pandemia**. 1. ed. Rio de Janeiro, RJ: Editora Intrínseca, 2021. — p. Edição digital. Selo História Real. ISBN 978-65-87518-12-1. Disponível em: <https://historiareal.intrinseca.com.br/>.

FRANCO, Gustavo Henrique Barroso. **Cartas a um jovem economista**. Edição revista e atualizada. Rio de Janeiro: Sextante, 2022. 192 p. ISBN 978-6555644685.

FRIEDMAN, Milton. **Essays in Positive Economics**. 12. [impr.]. ed. Chicago: University of Chicago Press, 1953. 328 p. ISBN 978-0-226-26402-8. Acesso em: 2025-04-29.

HAMELEERS, Michael; MEER, Toni G. L. A. van der. Misinformation and polarization in a high-choice media environment: How effective are political fact-checkers? **Communication Research**, SAGE Publications, Thousand Oaks, v. 47, n. 2, p. 227–250, March 2020. ISSN 0093-6502. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/0093650218819671>.

HART, David M. **Reassessing Bastiat's Economic Harmonies after 160 Years**. Online Library of Liberty, 2019. Disponível em: <https://oll.libertyfund.org/publications/liberty-matters/2019-05-01-david-m-hart-reassessing-bastiat-s-economic-harmonies-after-160-years-may-2019>. Acesso em: 2025-03-22.

HAUSMAN, Daniel M.; MCPHERSON, Michael S.; SATZ, Debra. **Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy**. Third edition. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. 418 p. Title from publisher's bibliographic system (viewed on 29 May 2018). ISBN 978-1107158313. Acesso em: 2025-05-01.

HAYEK, F. A. The use of knowledge in society. **The American Economic Review**, American Economic Association, v. 35, n. 4, p. 519–530, 1945. ISSN 00028282. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/1809376>. Acesso em: 2024-07-08.

HIGGS, Robert. **Crisis and Leviathan: Critical Episodes in the Growth of American Government**. New York: Oxford University Press, 1987. 350 p. ISBN 978-0195059004. Acesso em: 2025-05-09.

JANSEN, Giedo. Self-employment as atypical or autonomous work: Diverging effects on political orientations. **Socio-Economic Review**, Oxford University Press

(OUP), v. 17, n. 2, p. 381–407, April 2019. ISSN 1475-147X. Disponível em: <https://academic.oup.com/ser/article/17/2/381/2890746>. Acesso em: 2025-03-22.

JENSEN, Jason L.; SUM, Paul E.; FLYNN, David T. Political orientations and behavior of public employees: A cross-national comparison. **Journal of Public Administration Research and Theory**, Oxford University Press (OUP), v. 19, n. 4, p. 689–707, October 2009. ISSN 1477-9803. Disponível em: <https://academic.oup.com/jpart/article/19/4/709/888832>. Acesso em: 2025-03-22.

KAHAN, Dan M. Ideology, motivated reasoning, and cognitive reflection. **Judgment and Decision Making**, Cambridge University Press (CUP), v. 8, n. 4, p. 407–424, 2013. ISSN 1930-2975. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/journals/judgment-and-decision-making/article/ideology-motivated-reasoning-and-cognitive-reflection/F8A6A74C9022363D672B0FD14DD8B89F>.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar**: Duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012. 746 p. E-book Kindle. ISBN 9788539003839. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Rápido-devagar-Duas-formas-pensar-ebook/dp/B00A3D1A44/ref=tmm_kin_swatch_0. Acesso em: 2025-04-24.

KITSCHOLT, Herbert; REHM, Philipp. Occupations as a site of political preference formation. **Comparative Political Studies**, SAGE Publications, v. 47, n. 12, p. 1670–1706, October 2014. ISSN 1552-3829. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0010414013516066>. Acesso em: 2025-03-22.

LANDSBURG, Steven E. **The armchair economist**: Economics and everyday life, revised and updated for the 21st century. First free press trade paperback edition. New York: Free Press, 2012. 336 p. ISBN 978-1451651737. Acesso em: 2025-05-05.

LOCKE, John. **Ensaio sobre o Entendimento Humano**. 1st. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2012. 828 p. ISBN 978-8580630268. Acesso em: 2025-05-10.

LUPU, Noam; BUSTAMANTE, Mariana V. Ramírez; ZECHMEISTER, Elizabeth J. Social media disruption: Messaging mistrust in latin america. **Journal of Democracy**, Johns Hopkins University Press, Baltimore, v. 31, n. 3, p. 160–171, July 2020. ISSN 1086-3214. Disponível também em: <https://muse.jhu.edu/article/760080>. Disponível em: <https://doi.org/10.1353/jod.2020.0038>.

MANIKW, N. Gregory. **Introdução à Economia**. 8. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2019. 720 p. ISBN 978-8522127917. Acesso em: 2025-05-02.

MARITAIN, Jacques. **Humanisme intégral**: problèmes temporels et spirituels d’une nouvelle chrétienté. Paris: Fernand Aubier, 1943. Acesso em: 2025-05-13.

MCCLOSKEY, Deirdre N. **The Rhetoric of Economics**. Madison: University of Wisconsin Press, 1998. Disponível em: <https://uwpress.wisc.edu/books/0935.htm>. Acesso em: 2025-05-18.

MISES, Ludwig von. **Ação Humana**: Um tratado de economia. 3. ed. São Paulo: LVM Editora, 2017. 1020 p. Description based on publisher supplied metadata and other sources. ISBN 978-8562816833. Acesso em: 2025-05-11.

NEWMAN, John Henry. **A ideia de uma universidade**: Definida e ilustrada em nove discursos dirigidos aos católicos de dublin e em ensaios ocasionais. 1. ed. Campinas, SP: Ecclesiae, 2020. — p. ISBN 978-85-8491-151-6. Disponível em: <https://www.worldcat.org/title/1200954039>.

NYHAN, Brendan; REIFLER, Jason. When corrections fail: The persistence of political misperceptions. **Political Behavior**, Springer Science and Business Media LLC, v. 32, n. 2, p. 303–330, 2010. ISSN 1573-6687. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11109-010-9112-2>. Acesso em: 2025-03-22.

POPPER, Karl R. **The Logic of Scientific Discovery**. London, England: Routledge, 1935. Disponível em: <https://www.routledge.com/The-Logic-of-Scientific-Discovery/Popper/p/book/9780415278447>. Acesso em: 2025-05-10.

RAND, Ayn. **A revolta de Atlas**. São Paulo: Editora Arqueiro, 2017. 1216 p. E-book Kindle. ISBN 978-8580417586. Disponível em: <https://a.co/d/bSVKerb>. Acesso em: 2025-03-22.

ROSSINI, Patrícia; MONT' ALVERNE, Camila; KALOGEROPOULOS, Antonis. Explaining beliefs in electoral misinformation in the 2022 brazilian election: The role of ideology, political trust, social media, and messaging apps. **Harvard Kennedy School (HKS) Misinformation Review**, Harvard Kennedy School, Cambridge, v. 4, n. 3, p. 1–16, May 2023. ISSN 2641-6695. Open access via Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0). Artigo publicado em 16 de maio de 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.37016/mr-2020-115>.

Santo Agostinho. **De Civitate Dei**. São Paulo: Paulus, 1990. Livro XIV, capítulo 13. Tradução do latim de J. H. S. Burleigh. Acesso em: 2025-05-14.

SCHUMPETER, Joseph A. **Capitalism, Socialism and Democracy**. 5th. ed. New York: HarperCollins, 2008. 466 p. ISBN 978-0061561610.

SEN, Amartya. **Development As Freedom**. Oxford: Oxford University Press, 1999. Description based on publisher supplied metadata and other sources. ISBN 9780198297581. Disponível em: <https://global.oup.com/academic/product/development-as-freedom-9780198297581>. Acesso em: 2025-06-05.

SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford University Press, v. 69, n. 1, p. 99–118, 1955. Disponível em: <https://academic.oup.com/qje/article/69/1/99/1882786>. Acesso em: 2025-06-01.

SMITH, Adam. **The Theory of Moral Sentiments**: Adam. 10. print. ed. Indianapolis: Liberty Fund, 1982. v. 1. 422 p. (The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, The @theory of moral sentiments). Includes bibliographical references and index. ISBN 978-0-86597-012-0. Acesso em: 2025-04-30.

SOWELL, Thomas. **Basic economics**: A citizen's guide to the economy. 1. ed. ed. New York: Basic Books, 2000. 366 p. Includes bibliographical references (p. 347-357) and index. ISBN 978-0465081387. Acesso em: 2025-05-03.

SOWELL, Thomas. **A Conflict of Visions**: Ideological origins of political struggles. rev. ed. [S.l.]: Basic Books, 2007. Revised edition. ISBN 9780465002054.

SOWELL, Thomas. **Applied Economics**: Thinking beyond stage one. Revised and enlarged edition, 10. printing. New York: Basic Books, 2008. 352 p. Quellenverzeichnis: S. 277 - 317. ISBN 978-0465003457. Acesso em: 2025-05-07.

STIGUM, Bernt P. **Econometrics and the Philosophy of Economics**: Theory-data confrontations in economics. [S.l.]: Princeton University Press, 2003. ISBN 0-691-11300-9.

SUNSTEIN, Cass R. **Republic**: Divided democracy in the age of social media. Princeton: Princeton University Press, 2017. ISBN 978-0691175515. Disponível em: <https://press.princeton.edu/books/hardcover/9780691175515/republic>. Acesso em: 2025-05-22.

TALEB, Nicolas Nassim. **Antifragile**: Things that gain from disorder. Random house trade paperback edition. Random House, 2014. (Incerto, Antifragile). ISBN 9780812979688. Disponível em: <https://www.amazon.com/Antifragile-Things-That-Disorder-Incerto/dp/0812979680>. Acesso em: 2025-05-02.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. **Science**, American Association for the Advancement of Science (AAAS), v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, set. 1974. ISSN 1095-9203. Disponível em: <https://www.science.org/doi/abs/10.1126/science.185.4157.1124>. Acesso em: 2025-04-22.

WESTEN, Drew. **The Political Brain**: The role of emotion in deciding the fate of the nation. [S.l.]: PublicAffairs, 2007. ISBN 978-1-58648-573-3.

ZALLER, John. **The Nature and Origins of Mass Opinion**. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. 382 p. (Cambridge studies in public opinion and political psychology). E-book Kindle. ISBN 9780511818691. Disponível em: <https://a.co/d/fm2j6Bb>. Acesso em: 2025-03-22.

ŠTĚTKA, Václav et al. Have people ‘had enough of experts’? the impact of populism and pandemic misinformation on institutional trust in comparative perspective. **Information, Communication & Society**, Routledge, v. 28, n. 6, p. 1039–1060, 2025. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/1369118X.2024.2413121>.

APÊNDICE A – QUADRO SÍNTESE DAS ABORDAGENS SOBRE (I)RACIONALIDADE HUMANA E POLÍTICA

Quadro 1 – Quadro Síntese – (I)Racionalidade Humana e Política: Principais Abordagens

Autor/Obra (Ano)	Tópico/Conceito Central	Principais Contribuições e Evi- dências	Relação com o TCC
Adam Smith (1759; 1776)	Moralidade e racionalidade econômica	Integra interesse próprio e normas morais; reconhece limites do modelo racional estrito.	Crítica o homo economicus e destaca a ética na decisão pública.
Herbert Simon (1955)	Racionalidade Limitada	Mostra que decisões são feitas com informação e tempo limitados; conceito de “satisficing”.	Base para analisar limites cognitivos em escolhas políticas.
Kahneman & Tversky (1974, 2011)	Heurísticas e Vieses Cognitivos	Demonstram vieses como representatividade e ancoragem, fundamentais para economia comportamental.	Explica previsibilidade dos desvios do eleitor médio.
Anthony Downs (1957)	Ignorância Racional	Eleitor não busca informação pois custo supera o benefício do voto.	Fundamenta debate sobre baixa informação e democracia.
Bryan Caplan (2007)	Irracionalidade Racional	Eleitores mantêm crenças falsas por motivações emocionais, não apenas ignorância.	Mostra padrões sistemáticos de viés com impacto em políticas.
Hayek (1945)	Limitação do conhecimento	Defende dispersão do conhecimento, inviabilizando decisões centralizadas.	Sustenta crítica à ilusão de controle racional em políticas.
Bhagwati, Sowell, Bastiat	Viés antimercado e antiestrangeiro	Abordam recorrência de protecionismo, desconfiança do livre comércio e argumentos populares falhos.	Ampliam análise sobre vieses e políticas populistas.
Nyhan, Kahan, Sunstein, Rossini et al.	Resistência à revisão de crenças	Mostram que vieses de confirmação e bolhas informacionais dificultam revisão de crenças e promovem polarização.	Explicam a persistência da desinformação política.

APÊNDICE B – TABELA-SÍNTESE MESTRA DOS RESULTADOS EMPÍRICOS

Tabela 2 – Tabela-Síntese Mestra — Resultados dos Modelos Ordenados (37 DVs)

DV (Pergunta)	N	Modelo	Espectro político	Formação em Economia	Controles ($p < 0,10$; sinal)	Média (econ=0)	Média (econ=1)	Média contraf.	Leitura
1. Os impostos são muito altos	170	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = 0,668$; $p = 0,000$)	$-0,743$; $p = 0,246$	Faixa etária (26–35, ≤ 18 : $-$)	1,448	1,312	1,492	Percepção amplamente compartilhada; economistas concordam quase tanto; direita intensifica levemente.
2. O déficit federal é grande demais (dívida pública)	169	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = 0,737$; $p = 0,000$)	$-1,297$; $p = 0,054$	(nenhum)	1,516	1,188	1,522	Público vê excesso; economistas menos alarmistas; formação técnica atenua preocupação.
3. O gasto com ajuda externa é alto demais	170	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = \mathbf{0,260}$; $\mathbf{p} = \mathbf{0,030}$)	$-1,283$; $p = \mathbf{0,042}$	Sexo (masc. $-$; $p = 0,018$)	0,838	0,438	0,871	Grande viés no público; economistas discordam amplamente; formação corrige.
4. Temos imigrantes demais	171	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = 0,005$; $p = 0,976$)	$-0,310$; $p = 0,676$	Faixa etária (46–55, 66+: $+$)	0,240	0,250	0,337	Sem diferença ideológica/ formação; ausência de viés sistemático.
5. Há deduções demais para as empresas (Impostos)	171	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = 0,232$; $p = 0,052$)	$1,013$; $p = 0,080$	(nenhum)	1,052	1,375	0,981	Leigos e economistas veem deduções elevadas; sem diferença robusta por formação.
6. A educação e a qualificação profissional são inadequadas	171	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = 0,106$; $p = 0,408$)	$0,628$; $p = 0,338$	(nenhum)	1,474	1,688	1,501	Convergência: ambos veem insuficiência; sem viés a corrigir.
7. A seguridade social atende pessoas demais	171	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = \mathbf{0,486}$; $\mathbf{p} = \mathbf{0,000}$)	$-0,930$; $p = 0,133$	(nenhum)	0,806	0,688	0,949	Público acha que atende “demais”; direita acentua fortemente essa visão.
8. Ações afirmativas dão vantagens demais	170	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = \mathbf{0,480}$; $\mathbf{p} = \mathbf{0,002}$)	$-0,367$; $p = 0,644$	(nenhum)	0,318	0,188	0,276	Viés ideológico marcante: direita aumenta crença contrária às cotas.
9. O governo regulamenta muito os negócios	171	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = \mathbf{0,297}$; $\mathbf{p} = \mathbf{0,020}$)	$-0,402$; $p = 0,523$	Sexo (masc. $+$; $p = 0,001$)	1,142	1,000	1,240	Viés anti-regulação em ambos; homens mais propensos; direita reforça.
10. As pessoas não poupam o bastante	171	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = \mathbf{1,003}$; $\mathbf{p} = \mathbf{0,000}$)	$-0,940$; $p = 0,139$	Sexo (masc. $+$; $p = 0,083$)	0,994	1,000	1,062	Consenso de insuficiência de poupança; direita atribui mais culpa.

continua na próxima página

(continuação)

DV (Pergunta)	N	Modelo	Espectro político	Formação em Economia	Controles ($p < 0,10$; sinal)	Média (econ=0)	Média (econ=1)	Média contraf.	Leitura
11. As empresas lucraram demais	170	Logit ord. (limiares ok)	$-(\beta = -0,817; p = 0,000)$	$-0,239; p = 0,692$	(nenhum)	0,562	1,625	0,813	Viés anti-lucro (esquerda) contraposto por economistas; correção técnica.
12. Altos executivos ganham demais	170	Logit ord. (limiares ok)	$-(\beta = -0,661; p = 0,000)$	$-0,473; p = 0,493$	Sexo (masc. $-$; $p = 0,025$)	0,714	0,750	0,878	Público mais crítico; economistas discordam; homens menos críticos.
13. Produtividade aumenta devagar demais	170	Logit ord. (limiares ok)	$+(\beta = 0,006; p = 0,961)$	$+(\beta = 1,552; p = 0,023)$	Sexo (masc. $+$; $p = 0,056$)	1,110	1,750	1,279	Convergência; economistas mais preocupados (efeito de formação).
14. A tecnologia causa demissões	169	Logit ord. (limiares ok)	$-(\beta = -0,182; p = 0,193)$	$-0,259; p = 0,681$	(nenhum)	0,422	0,562	0,658	Leve discordância; economistas discordam mais; sem viés ludista forte.
15. Empresas estão enviando funcionários ao exterior	170	Logit ord. (limiares ok)	$-(\beta = -0,139; p = 0,352)$	$+(\beta = 1,394; p = 0,047)$	(nenhum)	0,297	0,438	0,171	Leigos pouco veem fuga; economistas notam mais (atenção técnica ao fenômeno).
16. Empresas estão reduzindo postos de trabalho	171	Logit ord. (limiares ok)	$-(\beta = -0,265; p = 0,030)$	$0,095; p = 0,872$	(nenhum)	0,658	0,875	0,852	Ambos percebem cortes; esquerda enfatiza mais (espectro negativo).
17. Empresas investem pouco em qualificação	170	Logit ord. (limiares ok)	$-(\beta = -0,394; p = 0,001)$	$0,262; p = 0,654$	(nenhum)	1,071	1,312	1,218	Crítica compartilhada, mais forte à esquerda; formação não mitiga.
18. Apoio a corte de impostos	171	Logit ord. (limiares ok)	$+(\beta = 0,982; p = 0,000)$	$-0,498; p = 0,520$	(nenhum)	1,658	1,375	1,540	Forte apoio geral; direita apoia mais; sem diferença robusta por formação.
19. Mais mulheres na força de trabalho (positivo)	171	Logit ord. (limiares ok)	$-(\beta = -0,698; p = 0,000)$	$0,627; p = 0,416$	Sexo (masc. $-$; $p = 0,015$)	1,419	1,750	1,638	Apoio geral; homens menos favoráveis; esquerda apoia mais.
20. Aumento do uso de tecnologia (positivo)	171	<i>n/a</i> (não estimável)	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>	(modelo não convergiu)	1,923	2,000	1,878	Quase consenso pró-tecnologia; falta de variação impediu estimação.
21. Acordos comerciais (positivo)	171	<i>n/a</i> (não estimável)	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>	(modelo não convergiu)	1,916	1,875	1,950	Abertura bem vista por ambos; sem efeitos identificáveis.

continua na próxima página

(continuação)

DV (Pergunta)	N	Modelo	Espectro político	Formação em Economia	Controles ($p < 0,10$; sinal)	Média (econ=0)	Média (econ=1)	Média contraf.	Leitura
22. Redução recente de postos em grandes empresas	170	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = \mathbf{0,520}$; $\mathbf{p} = \mathbf{0,000}$)	$-0,992$; $p = 0,153$	(nenhum)	0,526	0,250	0,491	Leigos percebem mais demissões; direita eleva essa percepção.
23. Acordos comerciais: bons/ruins p/ economia	169	<i>n/a</i> (não estável)	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>	(modelo não estável)	1,688	1,800	1,772	Maioria acha bons; sem influência consistente de ideologia/formação.
24. Maior responsável por alta dos combustíveis	169	Logit ord. (limiares ok)	$-$ ($\beta = \mathbf{-0,304}$; $\mathbf{p} = \mathbf{0,010}$)	$0,343$; $p = 0,559$	(nenhum)	0,908	1,125	0,972	Público culpa mais governo; economistas distribuem causas (mercado externo etc.).
25. Nível dos preços dos combustíveis	171	<i>n/a</i> (não estável)	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>	(modelo não estável)	1,858	1,750	1,848	Quase unanimidade: combustíveis altos; falta variação.
26. Quanto o presidente pode melhorar a economia	167	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = \mathbf{0,264}$; $\mathbf{p} = \mathbf{0,042}$)	$0,119$; $p = 0,854$	(nenhum)	1,434	1,600	1,544	Ambos atribuem algum poder; direita atribui mais.
27. Novos postos de trabalho pagam bem/mal	168	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = \mathbf{0,669}$; $\mathbf{p} = \mathbf{0,000}$)	$0,102$; $p = 0,877$	Escolaridade (EM compl., Pós-grad.: +)	0,526	0,500	0,483	Consenso: pagam mal; direita um pouco mais otimista; mais escolarizados menos pessimistas.
28. Desigualdade hoje vs. 20 anos	170	Logit ord. (limiares ok)	$-$ ($\beta = \mathbf{-0,288}$; $\mathbf{p} = \mathbf{0,020}$)	$-0,318$; $p = 0,594$	(nenhum)	1,318	1,062	1,180	Público crê que aumentou; esquerda acentua; economistas menos pessimistas.
29. Rendas familiares vs. custo de vida (20 anos)	169	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = 0,221$; $p = 0,097$)	$+$ ($\beta = 1,111$; $p = 0,096$)	Faixa etária (46–55: –; $p = 0,018$)	0,536	0,750	0,388	Público mais pessimista; formação reduz pessimismo sobre renda real.
30. Salários vs. custo de vida (20 anos)	168	<i>n/a</i> (não estável)	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>	(modelo não estável)	0,421	0,625	0,243	Ambos veem salários atrás; economistas um pouco menos pessimistas.
31. Padrão de vida nos próximos 5 anos	165	Logit ord. (limiares ok)	$-$ ($\beta = -0,171$; $p = 0,157$)	$0,427$; $p = 0,485$	Faixa etária (46–55: –; $p = 0,016$)	0,671	0,562	0,448	Pessimismo moderado compartilhado; economistas levemente menos pessimistas.
32. Padrão de vida dos filhos vs. dos pais	169	Logit ord. (limiares ok)	$+$ ($\beta = 0,229$; $p = 0,082$)	$0,268$; $p = 0,647$	Faixa etária (36–45: –; $p = 0,084$)	1,425	1,250	1,154	Divisão equilibrada; sem viés extremo; economistas um pouco menos otimistas.

continua na próxima página

(continuação)

DV (Pergunta)	N	Modelo	Espectro político	Formação em Economia	Controles ($p < 0,10$; sinal)	Média (econ=0)	Média (econ=1)	Média contraf.	Leitura
33. Filhos < 30: padrão de vida futuro	128	<i>n/a</i> (não estável)	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>	(N menor)	1,553	1,357	1,331	Leve otimismo; economistas menos otimistas; sem significância robusta.
34. Reforma da Previdência é necessária	169	Logit ord. (limiares ok)	+ ($\beta = \mathbf{0,541}$; $\mathbf{p} = \mathbf{0,000}$)	-0,843; $p = 0,185$	Escolaridade (Sup. Incompl., Pós: +)	1,556	1,188	1,460	Apoio geral; direita e maior escolaridade elevam apoio; economistas majoritariamente favoráveis.
35. Reforma trabalhista é necessária	169	Logit ord. (limiares ok)	+ ($\beta = \mathbf{0,657}$; $\mathbf{p} = \mathbf{0,000}$)	-0,722; $p = 0,252$	Escolaridade (EM compl., Sup. compl./incompl., Pós: +)	1,503	1,188	1,426	Apoio em ambos; direita e escolaridade elevam apoio.
36. Reforma tributária é necessária	169	Logit ord. (limiares ok)	+ ($\beta = 0,211$; $p = 0,332$)	0,751; $p = 0,540$	Escolaridade (EM compl., Sup. compl.: +)	1,810	1,938	1,877	Quase unanimidade pró-reforma; sem diferenças ideológicas/ formação significativas.

Notas gerais: Valores de β e p entre parênteses. Coeficientes em **negrito** indicam $p < 0,05$. “Econ” refere-se à dummy de formação em Economia. Em “Controles”, listam-se apenas efeitos consistentes ($p < 0,10$ e sinal estável entre especificações). Médias: escala normalizada da pesquisa.

“**n/a**” indica que o modelo não foi reportado: *n/a* (*não estimável*) quando a estimação falhou (p. ex., falta de variação na DV, separação quase-perfeita, colinearidade perfeita ou não convergência); *n/a* (*não estável*) quando os resultados variaram de forma sensível a perturbações razoáveis (p. ex., limiares mal ordenados, erros-padrão inflados), não atendendo ao critério mínimo de estabilidade.

“(nenhum)” na coluna *Controles* significa que, embora os controles tenham sido incluídos no modelo, nenhum apresentou associação estatisticamente significativa a 10% *com sinal estável*; por isso nenhum controle é destacado na síntese.

Sinal “+”/“-”: refere-se ao *sinal do coeficiente* estimado. Em logit ordenado, com a escala ordenada de menor para maior, $\beta > 0$ (“+”) desloca a probabilidade para categorias mais altas da DV; $\beta < 0$ (“-”) desloca para categorias mais baixas (interpretação: maior/menor concordância quando a escala é crescente).

ANEXO A – VARIÁVEIS ANALISADAS

Tabela 3 – Variáveis de Controle e Codificação

Variável	Pergunta	Codificação
econ	Qual seu nível de formação em Ciências Econômicas?	1 = Doutorado ou mais; 0 = Não economista
sex	Qual seu Gênero	1 se Homem, 0 caso contrário
black	Qual é a sua raça? Branco, negro, asiático ou outra?	1 se negro, 0 caso contrário
asian	Idem	1 se asiático, 0 caso contrário
othrace	Idem	1 se outra raça, 0 caso contrário
age	Qual é o seu ano de nascimento?	2025 - resposta
school	Qual o seu nível de escolaridade?	1 = Fundamental incompleto; 2 = Fundamental completo; 3 = Médio incompleto; 4 = Médio completo; 5 = Superior incompleto; 6 = Superior completo; 7 = Pós-graduação
brregion	Em qual região do Brasil você reside?	1 = Norte; 2 = Nordeste; 3 = Centro-Oeste; 4 = Sudeste; 5 = Sul
clt¹	Qual o seu vínculo empregatício?	-4 = Servidor Público; -3 = Aposentado; -2 = Estudante; -1 = Desempregado; 0 = Sem carteira; 1 = CLT; 2 = Autônomo; 3 = Empresário; 4 = Outro

¹ A variável “clt” foi codificada conforme uma escala de dependência estatal, variando de servidores públicos (maior dependência) a empresários (maior autonomia econômica). A literatura mostra que servidores públicos

Variável	Pergunta	Codificação
financearea	Você trabalha com economia, finanças, contabilidade ou áreas correlatas?	1 = Sim; 0 = Não
politicalarea	Você trabalha com política ou áreas correlatas?	1 = Sim; 0 = Não
politicallife	Você se considera uma pessoa politicamente engajada?	1 = Sim; 0 = Não
politicalnews	Você costuma acompanhar notícias sobre economia e política?	1 = Sim; 0 = Não
ideol	Com qual espectro político você mais se identifica?	-2 = Extrema-esquerda; -1 = Esquerda; 0 = Centro; 1 = Direita; 2 = Extrema-direita; 3 = Independente; 0 = Sem opinião

tendem a adotar posições mais à esquerda e favoráveis à expansão do Estado por razões ideológicas e de interesse próprio (Jensen; Sum; Flynn, 2009). Por outro lado, a autonomia e a estrutura de tarefas no trabalho moldam preferências políticas mais pró-mercado e individualistas, sobretudo entre empresários e profissionais autônomos (Kitschelt; Rehm, 2014). Além disso, a heterogeneidade entre os autônomos — especialmente entre os precários e os mais estáveis — também influencia a orientação política, justificando distinções internas nessa categoria (Jansen, 2019).