

**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.

34 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

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

## **LISTA DE ILUSTRAÇÕES**

## **LISTA DE TABELAS**

Tabela 1 – Variáveis de Controle e Codificação . . . . .	33
--	----

## **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



## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO . . . . .</b>	<b>9</b>
1.1	A RACIONALIDADE COLETIVA . . . . .	9
1.2	HIPÓTESES A SEREM TESTADAS . . . . .	10
1.3	OBJETIVO GERAL . . . . .	11
1.4	OBJETIVOS ESPECÍFICOS . . . . .	11
1.5	POR QUE A DEMOCRACIA PREMIA A IGNORÂNCIA ECONÔMICA? . . . . .	12
<b>2</b>	<b>TEORIAS E EVIDÊNCIAS SOBRE A (I)RACIONALIDADE HUMANA</b>	<b>13</b>
2.1	ENTRE ADAM SMITH E KAHNEMAN . . . . .	14
2.2	COMO OS VIESES MOLDEIAM AS ESCOLHAS POLÍTICAS . . . . .	15
<b>2.2.1</b>	<b>Vieses Auxiliares: Ideologia, Autoindulgência e o Público Esclarecido . . . . .</b>	<b>17</b>
2.3	O CUSTO DA IGNORÂNCIA . . . . .	18
2.4	DO SOFISTA AO POPULISTA . . . . .	19
2.5	PREFERÊNCIA POR CRENÇAS E RESISTÊNCIA AO CONHECIMENTO . . . . .	20
<b>3</b>	<b>COMO MEDIMOS A IRRACIONALIDADE POLÍTICA . . . . .</b>	<b>22</b>
3.1	DESENHO DA PESQUISA . . . . .	22
3.2	COLETA E AMOSTRAGEM . . . . .	22
3.3	INSTRUMENTO DE PESQUISA . . . . .	22
3.4	MODELO ESTATÍSTICO . . . . .	23
3.5	O CONCEITO DE PÚBLICO ESCLARECIDO . . . . .	23
3.6	ETAPAS ANALÍTICAS . . . . .	23
3.7	CRITÉRIO DE REFUTABILIDADE . . . . .	24
3.8	CONTRIBUIÇÕES DA METODOLOGIA . . . . .	25
<b>4</b>	<b>O ELEITOR É UM CONSUMIDOR DE IDEIAS RUINS? . . . . .</b>	<b>26</b>
4.1	QUANDO OS NÚMEROS DISCORDAM DO SENSO COMUM . . . . .	26
4.2	O CUSTO SOCIAL DA IRRACIONALIDADE DO ELEITOR . . . . .	26
<b>5</b>	<b>O QUE FAZER QUANDO A VERDADE PERDE NA URNA? . . . . .</b>	<b>27</b>
5.1	LIMITAÇÕES DAS INTERVENÇÕES EDUCACIONAIS . . . . .	27
5.2	EDUCAÇÃO ECONÔMICA E TOMADA DE DECISÃO . . . . .	27
5.3	COMO MELHORAR AS ESCOLHAS COLETIVAS . . . . .	28
5.4	AS PERGUNTAS QUE AINDA PRECISAMOS RESPONDER . . . . .	28
5.5	CONSIDERAÇÕES FINAIS . . . . .	29
	<b>REFERÊNCIAS . . . . .</b>	<b>30</b>
	<b>ANEXO A – VARIÁVEIS ANALISADAS . . . . .</b>	<b>33</b>

## 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, p. 3), 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; Caplan, 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

- 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;
- f) contribuir para o avanço da economia política comportamental por meio da produção de evidências empíricas sobre como vieses cognitivos influenciam a percepção econômica dos eleitores em democracias como a brasileira.

## 1.5 POR QUE A DEMOCRACIA PREMIA A IGNORÂNCIA ECONÔMICA?

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

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 médio, 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 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 SAEE<sup>1</sup>. 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

<sup>1</sup> Survey of Americans and Economists on the Economy, de 1996, replicado posteriormente com adaptações em diversos contextos.

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.

## 2.1 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. 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.

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.

Em contraponto, 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, p. 10). 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.

## 2.2 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.

### **2.2.1 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.

### 2.3 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.

## 2.4 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.

Esta seção propõe uma analogia entre formas históricas de persuasão política. O título “Do Sofista ao Populista” não deve ser lido como juízo moral, mas como recurso heurístico para ilustrar como argumentos emocionalmente sedutores, mas logicamente frágeis, ganham força no debate público. Trata-se de uma tradição crítica que busca evidenciar padrões recorrentes de difusão de crenças econômicas infundadas.

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.

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.

## 2.5 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 e Tversky descrevem vieses como o da confirmação e ancoragem, que dificultam a revisão de crenças mesmo diante de novas evidências (Kahneman, 2012). 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).

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 divergentes (Sunstein, 2017).

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, 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.

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.

### 3 COMO MEDIMOS A IRRACIONALIDADE POLÍTICA

Este capítulo apresenta o desenho metodológico da pesquisa, articulando os procedimentos de coleta e análise de dados utilizados para investigar a presença e a magnitude de vieses cognitivos nas percepções econômicas dos eleitores brasileiros. O objetivo é testar, de forma rigorosa, a hipótese de que tais vieses são sistemáticos e afetam diretamente o julgamento político em contextos democráticos.

#### 3.1 DESENHO DA PESQUISA

A estratégia metodológica adotada combina três eixos principais:

- a) análise histórica da persistência de percepções econômicas enviesadas, com base na história do pensamento econômico;
- b) adaptação da *Survey of Americans and Economists on the Economy* (SAEE) ao contexto institucional e cultural brasileiro;
- c) aplicação de modelos econométricos (*logit* binário e ordenado) para estimar, sob controle estatístico, o impacto de fatores individuais sobre a 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 de forma online, empregando três estratégias complementares: a técnica de bola de neve (*snowball sampling*), parcerias institucionais com conselhos profissionais e divulgação aberta em redes sociais e acadêmicas. A meta amostral mínima foi definida por meio da fórmula de Cochran, com um mínimo de 175 respondentes e alvo superior de 600 no grupo controle, assegurando poder estatístico para as comparações.

#### 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.

### 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 2.2.1, 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 incluem a variável indicadora de formação econômica como uma das regressoras. Após a estimação, calcula-se a probabilidade predita de cada resposta alternativa sob o cenário contrafactual em que todos os indivíduos têm o mesmo nível de conhecimento técnico, sem alterar renda, ideologia, escolaridade ou outras covariáveis. O valor esperado dessas respostas define, para cada item, a média do público esclarecido.

Essa estratégia permite isolar o efeito marginal da formação econômica 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.

### 3.6 ETAPAS ANALÍTICAS

A análise empírica foi conduzida em cinco etapas principais:



1. Ajuste de modelos logit ordenados para cada variável dependente do questionário;
2. Cálculo da probabilidade predita de resposta correta para três grupos: público geral, economistas e público esclarecido (simulado);
3. Comparação das médias entre os grupos e geração de gráficos explicativos por variável;
4. Estimativas adicionais por tipo de viés, agrupando as variáveis em blocos conceituais (ex.: antimercado, antiestrangeiro, etc.);
5. Testes de robustez com especificações alternativas e controle para outliers.

### 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:

- Medir objetivamente a distância entre opinião popular e consenso técnico;
- Identificar os determinantes estruturais dos vieses cognitivos;
- Estimar simulações de política pública com base em maior esclarecimento técnico;
- 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?**

### **4.1 QUANDO OS NÚMEROS DISCORDAM DO SENSO COMUM**

#### **Resultados das Estimações**

Apresentar os resultados das estimações, destacando discrepâncias entre as percepções populares e os dados econômicos objetivos.

dividir em 3 subsections de acordo com a divisão da SAEE

(Interpretação dos Resultados e Implicações)

### **4.2 O CUSTO SOCIAL DA IRRACIONALIDADE DO ELEITOR**

#### **Implicações dos Resultados**

Pode incluir um subtópico específico sobre o custo social da irracionalidade do eleitor, mostrando que, diferentemente do mercado, onde decisões ruins afetam apenas o indivíduo, no voto as decisões ruins afetam a coletividade, levando a um ciclo vicioso político.

Discutir as implicações dos resultados, enfatizando que, diferente do mercado, onde decisões ruins afetam apenas o indivíduo, no voto as decisões ruins afetam toda a coletividade.

## 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 *\*Quadregésimo 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.

**\*\*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 antifrágeis 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.

**\*\*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.

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

- ALTHUSSER, Louis. Ideology and ideological state apparatuses. In: **Lenin and Philosophy and Other Essays**. New York: Monthly Review Press, 1971. p. 127–186.
- BASTIAT, Frédéric. **Economic Sophisms**. Irvington-on-Hudson: Foundation for Economic Education, 1996. 291 p. E-book Kindle. ISBN 978-0910614146.
- 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>.
- BHAGWATI, Jagdish N. **Free Trade Today**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2003. 160 p. ISBN 9780691117300.
- BLAUG, Mark. No history of ideas, please, we're economists. **Journal of Economic Perspectives**, v. 15, n. 1, p. 145–164, mar. 2001. Disponível em: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.15.1.145>.
- BLENDON, Robert J. et al. Bridging the gap between the public's and economists' views of the economy. **Journal of Economic Perspectives**, v. 11, n. 3, p. 105–118, 1997. Disponível em: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.11.3.105>.
- 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**, v. 112, n. 479, p. 433–458, abr. 2002. Disponível em: <https://academic.oup.com/ej/article/112/479/433/5085452>.
- CAPLAN, Bryan. **The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007. 296 p. ISBN 9780691138732.
- COX, W. Michael; ALM, Richard. **Myths of Rich and Poor: Why We're Better Off Than We Think**. Revised. 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>.
- DOWNS, Anthony. **An Economic Theory of Democracy**. New York: Harper, 1957. 256 p. ISBN 9780060417505.
- EASTERBROOK, Gregg. **The Progress Paradox: How Life Gets Better While People Feel Worse**. 1st. ed. New York: Random House Publishing Group, 2004. 400 p. ISBN 978-0679463030.
- 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.
- FRANCO, Gustavo. **Cartas a um jovem economista**. Rio de Janeiro: Editora Sextante, 2022. 192 p. ISBN 978-6555644685.
- FRIEDMAN, Milton. **Essays in Positive Economics**. Chicago: University of Chicago Press, 1953. 328 p. ISBN 978-0-226-26402-8.

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>.

HAUSMAN, Daniel M.; MCPHERSON, Michael S.; SATZ, Debra. **Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy**. 3rd. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. 418 p. ISBN 978-1107158313.

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>.

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

JANSEN, Giedo. Self-employment as atypical or autonomous work: Diverging effects on political orientations. **Socio-Economic Review**, v. 17, n. 2, p. 381–407, April 2019. Disponível em: <https://academic.oup.com/ser/article/17/2/381/2890746>.

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**, v. 19, n. 4, p. 709–730, October 2009. Disponível em: <https://academic.oup.com/jpart/article/19/4/709/888832>.

KAHAN, Dan M. Ideology, motivated reasoning, and cognitive reflection. **Judgment and Decision Making**, v. 8, n. 4, p. 407–424, 2013. 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](https://www.amazon.com.br/Rápido-devagar-Duas-formas-pensar-ebook/dp/B00A3D1A44/ref=tmm_kin_swatch_0).

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

LANDSBURG, Steven E. **The Armchair Economist: Economics and Everyday Life**. Revised and updated. New York: Free Press, 2012. 336 p. ISBN 978-1451651737.

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

MANKIW, N. Gregory. **Introdução à Economia**. 8. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2019. 720 p. ISBN 978-8522127917.

MCCLOSKEY, Deirdre N. **The Rhetoric of Economics**. Madison: University of Wisconsin Press, 1998.

MISES, Ludwig von. **Ação Humana: Um Tratado de Economia**. 3th. ed. São Paulo: LVM Editora, 2017. 1020 p. ISBN 978-8562816833.



NYHAN, Brendan; REIFLER, Jason. When corrections fail: The persistence of political misperceptions. **Political Behavior**, Springer, v. 32, n. 2, p. 303–330, 2010. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11109-010-9112-2>.

POPPER, Karl R. **The Logic of Scientific Discovery**. London, England: Routledge, 1935.

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>.

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

SMITH, Adam. **The Theory of Moral Sentiments**. Indianapolis: Liberty Fund, 1982. 422 p. (The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith). ISBN 978-0-86597-012-0.

SOWELL, Thomas. **Basic Economics: A Citizen's Guide to the Economy**. New York: Basic Books, 2000. 366 p. ISBN 978-0465081387.

SOWELL, Thomas. **Applied Economics: Thinking Beyond Stage One**. New York: Basic Books, 2008. 352 p. ISBN 978-0465003457.

SUNSTEIN, Cass R. **Republic: Divided Democracy in the Age of Social Media**. Princeton: Princeton University Press, 2017. ISBN 978-0691175515.

TALEB, Nicolas Nassim. **Antifragile: Things That Gain from Disorder**. [S.l.]: Random House Publishing Group, 2014. (Incerto). ISBN 9780812979688.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. **Science**, v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, set. 1974. Disponível em: <https://www.science.org/doi/abs/10.1126/science.185.4157.1124>.

ZALLER, John. **The Nature and Origins of Mass Opinion**. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. 382 p. E-book Kindle. ISBN 9780511818691. Disponível em: <https://a.co/d/fm2j6Bb>.

## ANEXO A – VARIÁVEIS ANALISADAS

Tabela 1 – Variáveis de Controle e Codificação

<b>Variável</b>	<b>Pergunta</b>	<b>Codificação</b>
<b>econ</b>	Qual seu nível de formação em Ciências Econômicas?	1 = Doutorado ou mais; 0 = Não economista
<b>sex</b>	Qual seu Gênero	1 se Homem, 0 caso contrário
<b>black</b>	Qual é a sua raça? Branco, negro, asiático ou outra?	1 se negro, 0 caso contrário
<b>asian</b>	Idem	1 se asiático, 0 caso contrário
<b>othrace</b>	Idem	1 se outra raça, 0 caso contrário
<b>age</b>	Qual é o seu ano de nascimento?	2025 - resposta
<b>school</b>	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
<b>brregion</b>	Em qual região do Brasil você reside?	1 = Norte; 2 = Nordeste; 3 = Centro-Oeste; 4 = Sudeste; 5 = Sul
<b>clt<sup>1</sup></b>	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

<sup>1</sup> 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

<b>Variável</b>	<b>Pergunta</b>	<b>Codificação</b>
<b>financearea</b>	Você trabalha com economia, finanças, contabilidade ou áreas correlatas?	1 = Sim; 0 = Não
<b>politicalarea</b>	Você trabalha com política ou áreas correlatas?	1 = Sim; 0 = Não
<b>politicallife</b>	Você se considera uma pessoa politicamente engajada?	1 = Sim; 0 = Não
<b>politicalnews</b>	Você costuma acompanhar notícias sobre economia e política?	1 = Sim; 0 = Não
<b>ideol</b>	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).