

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PELOTAS  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA  
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

## **SÉRIE CADERNOS ECONÔMICOS**

### **Paralisação dos Caminhoneiros: A Irrracionalidade Racional Explica**

*Texto didático n.11*

Autor: Claudio Djissey Shikida

PELOTAS

Junho 2018

## Paralisação dos Caminhoneiros: A Irrracionalidade Racional Explica (versão 1.1 – 03/06/2018)

Claudio D. Shikida<sup>1</sup>

*For economic actors, rationality is a private good; for (most) political actors, rationality is a public good. In politics, the same thing happens to you whether you carefully reason through your economic views, or embrace illogical prejudices. Learning can be analyzed in the same way: In politics, there is no private benefit of learning from experience, so irrationality can persist over time – and socially destructive policy cycles can repeat themselves. [Caplan (2001a)p.326-7]*

Por que algum brasileiro, em pleno século XXI, pediria por congelamento de preços, intervenção militar ou uma mistura das duas coisas?

Teorias conspiratórias não faltam. Alguns, como Pedro Dória, no Estado de São Paulo lançam suspeitas sobre o poder de aplicativos como o WhatsApp, citando-os como instrumentos de grupos que trabalhariam incansavelmente para influenciar as opiniões de pessoas.

Nada é acidental ou espontâneo nestes grupos. Muitos leem, dois ou três os alimentam com a torrente de posts. E alguém, por trás, passou dias produzindo material. [Doria (2018), p.B8]

Obviamente, como diz o famoso adesivo – famoso nos EUA – de para-choque: *eu não acredito em conspirações, mas que os conspiradores existem, existem*. Conspiradores são pessoas que superam problemas da ação coletiva na geração de um bem que lhes favorece, um bem de clube<sup>2</sup>, portanto, que é a tal conspiração. Como já foi dito em diversos lugares a ideologia é um fator que auxilia – e muito – na superação do clássico problema de incentivos que geralmente impedem a geração de uma conspiração<sup>3</sup>.

Mas a existência de conspiradores explicaria apenas a existência de um aspecto da conspiração: a sua oferta. A questão interessante é se existe demanda pela mesma. Obviamente, a demanda depende das preferências dos indivíduos o que nos leva à inevitável questão: existe demanda por conspirações? Por que aqueles que prezam a democracia buscariam uma solução não-democrática para um problema social?

---

<sup>1</sup> Agradeço a Thomas Conti pelas críticas e sugestões. Guilherme H. Gontijo foi um incentivador não-intencional deste pequeno texto.

<sup>2</sup> Um bem de clube é um bem que é não-rival, mas excludente. Em português, isso significa que o consumo do bem por parte de um membro do clube não interfere no consumo do mesmo por outros membro (a tal não-rivalidade) e que não-membros do clube não podem usufruir do bem (a tal excludência ou, para alguns tradutores, a excludabilidade). Qualquer bom livro-texto de Economia tem uma explicação mais detalhada deste conceito.

<sup>3</sup> Cabe lembrar que incentivos seletivos também podem ajudar na geração de uma conspiração. Incentivos seletivos são instrumentos usados por grupos de interesse. Trata-se de sanções e recompensas sociais (e.g., ostracismo por parte do grupo, planos de saúde apenas para os associados, etc). Ver Olson (1999), p.73.

Certamente o problema tem várias facetas interessantes que podem gerar hipóteses explicativas derivadas das mais diversas áreas do conhecimento mas, neste texto, a ênfase é na explicação econômica. Seguimos, especificamente, a contribuição teórica de Caplan, em seu modelo da irracionalidade racional<sup>4</sup>.

### **A economia política da greve dos caminhoneiros: um esboço rápido**

Certamente a greve dos caminhoneiros não se iniciou a partir de demandas irracionais ou desprovidas de sentido econômico. Entretanto, como destacado na imprensa, a questão central que deflagrou a greve-locaute foi gerada por uma política governamental<sup>5</sup> anterior. Como destacou Werneck (2018):

Mas os caminhoneiros estão convencidos de que fazem jus a um subsídio. E o curioso é que querem que o diesel seja subsidiado para que possam amenizar as agruras que agora enfrentam, em decorrência de outro programa de subsídio: o generoso financiamento subsidiado de caminhões promovido pelo BNDES, durante o governo passado, por insistência das montadoras. Combinada à recessão, a expansão excessiva da frota deprimiu fretes. E muitos caminhoneiros vêm enfrentando dificuldades para pagar os caminhões que adquiriram a prazo. [Werneck (2018), p.B5]

Como se vê, a busca pela intervenção do governo se dá em dois momentos. Primeiramente, montadoras atuam em prol de um aumento artificial de demanda governamental por mais caminhões que, somada a fatores outros (uma recessão não gera um aumento de demanda, certo?), leva a uma queda dos fretes.

Há também a política de se alinhar o preço dos derivados do petróleo aos preços internacionais (fator também destacado por Werneck, dentre tantos outros bons economistas...), que gera uma maior sensibilidade dos preços domésticos às oscilações da oferta e demanda mundiais, feita pelo governo sucessor daquele que, se por um lado faz sentido tecnicamente, gera uma tensão com a política do governo anterior. Ironicamente, o eleitor que votou na chapa vencedora de 2014 é co-responsável (in?)voluntário das duas políticas.

A solução para a situação? Ao invés de se pedir menos interferência governamental no mercado de fretes (ou no mercado de petróleo e derivados), pede-se mais uma intervenção,

---

<sup>4</sup> Ver Caplan (2001b), Caplan (2001a), Caplan (2003a), Caplan (2003b), Caplan; Miller (2010). Caplan (2008) é uma boa referência para o leitor, já que resume os resultados das pesquisas do autor em formato de livro.

<sup>5</sup> Poderíamos chamá-la de política pública, mas os mais puristas poderiam se revoltar com o uso da coisa pública para fins privados e, em respeito a estes leitores, prefiro usar o termo política governamental.

embora os mais velhos – que já passaram por congelamentos... - conhecem e sabem que não funciona, além de trazer custos para todos<sup>6</sup>. Não apenas isso, mas numa clara corroboração dos modelos mais simples de Teoria dos Jogos, aqueles envolvendo questões de reputação, o governo cedeu a todas as exigências iniciais levando o comando (ou os comandos, para ser mais (im)preciso) do movimento a fazerem exigências totalmente fora da pauta inicial como a deposição do governo juntamente à uma intervenção militar.

Em geral, a elite intelectual do país reputa demandas como estas (intervenção militar para resolver problemas em geral) ao baixo grau de instrução da população. Embora seja verdade que o grau de instrução do brasileiro seja um problema, este sim, merecedor de políticas públicas, o fato curioso é que o pedido de uma intervenção militar *redentora* foi disseminado ao longo das faixas de renda<sup>7</sup>.

É claro que uma intervenção militar pode minimizar problemas sociais, como se viu no caso do Haiti, mas isso implicaria em que o defensor desta solução, no Brasil, assumisse para si que o grau de desintegração social do país é similar ao do Haiti o que, por pior que seja a qualidade do governo brasileiro, é algo incomparável (sem falar no problema da ruptura institucional, já que não se pedia uma intervenção de tropas de paz supervisionada por algum órgão internacional...). Por exemplo, na edição de 2018 do *Fragile State Index*, gerado pela *Fund for Peace*, o Haiti é o 12º colocado enquanto o Brasil é o 106º<sup>8</sup>. Em outras palavras, é difícil entender que alguém justifique uma intervenção militar como solução para o caso brasileiro.

Na próxima seção busca-se apelar a sede do leitor por alguma explicação razoável para isso tudo.

### **A irracionalidade racional, os preços congelados e os militares redentores**

*If I am right about voter irrationality, then, economists who want to change the world should start thinking harder about presentation – the best way to communicate the insights of economics in a compelling way. I don't claim to have figured out economists' optimal persuasion strategy. I hope that my research inspires economists to do serious research on this topic, presumably building on established insights from psychology. I do claim, however, that most economists' persuasive strategies are so bad that we can easily improve upon them. [Caplan (2010), p.3]*

Por que eleitores buscariam soluções que os prejudicam? Economistas acreditam que as pessoas são racionais e que, portanto, buscam se informar sobre custos e benefícios sobre

---

<sup>6</sup> Sabemos que políticas governamentais com esta característica – benefícios concentrados e custos dispersos – são um exemplo clássico em livros-texto de Escolha Pública. O melhor artigo sobre o tema talvez seja Weingast et al. (1981).

<sup>7</sup> Trata-se de uma observação anedótica. Não consegui uma pesquisa de opinião sobre o tema para citar, mas, como fez Pedro Doria, vou recorrer ao que vi em grupos de WhatsApp, por exemplo.

<sup>8</sup> Ver <http://fundforpeace.org/fsi/data/>. Note que, neste índice, países muito bem colocados no *ranking* são os piores países para se viver. São aqueles em que os Estados são mais frágeis.

quaisquer decisões que tomem. Você não estaria lendo mais este texto se já tivesse perdido a esperança de encontrar algo interessante aqui, certo?

As coisas ficam mais complicadas quando as políticas governamentais entram no cenário de análise, já que custos e benefícios podem se descolar. Mesmo assim, indivíduos racionais buscarão se informar<sup>9</sup> (este é o contra-argumento mais comum à esta falta de racionalidade contínua dos eleitores<sup>10</sup>). Entretanto, esta busca tem um custo e é aí que surgem as explicações tradicionais de Escolha Pública para que os eleitores não sejam tão esforçados assim. Em poucas palavras, há o modelo da *ignorância racional* e o da *irracionalidade racional*.

No primeiro caso, o que torna a busca racionalmente factível é o fato de que o benefício esperado com a obtenção da informação é muito baixo em relação ao custo. Logo, o indivíduo não se informa mas, o que também é importante, este comportamento não é sistemático. Nas palavras de Caplan:

Scarcity of information increases the expected absolute magnitude of your mistakes, but does not bias your estimates or prompt you to treat noise as if it were knowledge. An important implication is that even rational ignorance is consistent with rational expectations (Pesaran 1987, Sheffrin 1996). Voters' minimal purchase of political information, for example, makes large mistakes likely, but not systematically biased mistakes (Becker 1976a, Coate and Morris 1995, Wittman 1995, 1989). There is also no reason for a rationally ignorant individual to be dogmatic; he sees that his opinion could easily be wrong due to lack of information. [Caplan (2001b), p.3]

Quanto à irracionalidade racional, o modelo assume três hipóteses. Primeiramente, as pessoas têm um ponto de preferência ideal sobre suas crenças (um ponto ótimo ou ponto de saciedade, conhecido como *bliss point*). Isso significa que elas podem se desviar da racionalidade para atingirem este ponto sempre que o custo para tal for baixo. Assume-se, assim, que existem duas variáveis importantes: a irracionalidade<sup>11</sup> e a riqueza, ambas mensuráveis<sup>12</sup>. Em segundo lugar, assume-se que estas preferências geram uma curva de demanda por irracionalidade negativamente inclinada (veja a Figura 1). Finalmente, assume-se

---

<sup>9</sup> Esta é uma discussão certamente mais profunda do que se pode expor aqui. Fica o leitor convidado a ler o resumo das críticas em Caplan (2001a).

<sup>10</sup> Por exemplo, Brender; Drazen (2005) mostram que eleitores aprendem ao longo do tempo. Em outras palavras, países em que eleições já são prática há muito tempo (*velhas democracias*) também são países em que eleitores fiscalizam mais os políticos.

<sup>11</sup> O consumo de zero unidades de irracionalidade, conforme Caplan (2001a), é sinônimo de um comportamento baseado em expectativas racionais.

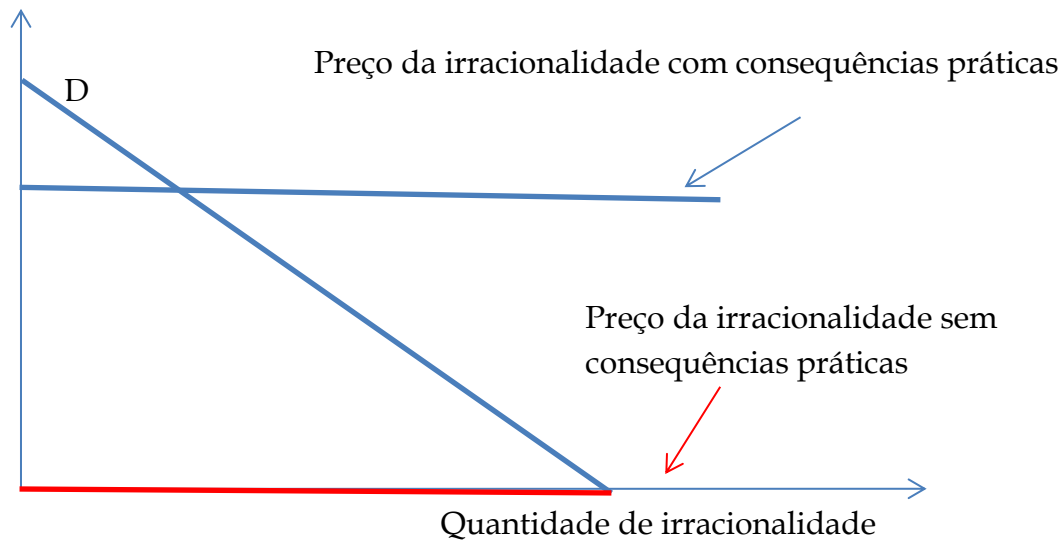
<sup>12</sup> Veja a Figura A.1 no apêndice.

que os indivíduos têm expectativas racionais sobre o preço da irracionalidade (ou seja, eles percebem a demanda negativamente inclinada sem viés<sup>13</sup>).

O que se percebe, assim, é que se a irracionalidade não gera consequências em termos de perdas de renda, o indivíduo pode assumir publicamente sua postura *irracional*. Um exemplo simples é você assumir que rendimentos de carteiras de ações são determinados por unicórnios coloridos que vivem no arco-íris, desde que você não seja um operador do mercado financeiro<sup>14</sup>.

Figura 1

P



Fonte: Caplan (2001a).

A figura 1 mostra-nos a diferença entre o quanto se demanda de irracionalidade quando existe ou não a perda de riqueza. A curva em vermelho indica que quando o preço da irracionalidade é zero, o indivíduo consumirá uma quantidade de irracionalidade positiva (mas não infinita) que corresponde ao seu ponto ótimo de crença (trata-se do ponto em que a curva vermelha encontra a curva de demanda).

<sup>13</sup> “The critical assumption – which makes this a model of rational irrationality rather than ‘irrational irrationality’ – is that the agent perceives the price line without bias”. [Caplan (2001b),p.8]

<sup>14</sup> A simples concorrência rapidamente geraria pesadas perdas de renda e conseqüentemente diminuição de sua riqueza neste caso. Ou o leitor gostaria de confiar suas economias a um gestor como este?

Agora que já conhecemos o modelo, vejamos sua interpretação para o caso da política. Caplan chama a atenção para o fato de que a política tende a colocar um preço nulo na irracionalidade. Aqui vale a tradução do trecho do autor<sup>15</sup>.

“O problema é que para a irracionalidade política, os custos privado e social da irracionalidade são distintos. Embora o custo privado da irracionalidade seja zero, o custo social pode ser imenso. Tanto quanto a divergência entre custos privado e social de poluir leva um grupo de poluidores idênticos a um resultado sub-ótimo, de elevada poluição, o mesmo ocorre com a divergência entre os custos privado e social da irracionalidade, levando a um resultado sub-ótimo de elevada quantidade de irracionalidade. Note, além disso, que enquanto indivíduos racionalmente ignorantes admitem que são ignorantes, os indivíduos racionalmente irracionais acreditam que conhecem a verdade. Os primeiros admitem que têm um problema e podem tomar medidas para compensar o problema mas, os últimos, por sua vez, não fazem qualquer esforço para se ajustar a um problema que eles negam existir. [Caplan (2001a), p.315]

Chegamos então ao ápice deste texto. A pergunta que incomoda o leitor é: por que tantas pessoas poderiam imaginar que a solução para o problema do frete passaria por um subsídio a ser financiado, parcialmente, por elas mesmas? Mais ainda, por que a intervenção militar seria a solução, mesmo após o patente fracasso do período em termos econômicos (exceção feita, talvez, ao PAEG)<sup>16</sup>?

O custo privado de acreditar em congelamento de preços pode não ser alto, por exemplo, para um médico ou um engenheiro<sup>17</sup>. Entretanto, socialmente o custo de vários apoiarem uma medida como esta em termos de política econômica é desastroso para a

---

<sup>15</sup> No original: “If people derive utility from holding irrational beliefs, what is the connection between irrationality and political failure? The problem is that for political irrationality, the private and social costs of irrationality are different. Even though the private cost of irrationality is zero, the social cost can be enormous. Just as the divergence between private and social cost of polluting leads a group of identical polluters to a suboptimal, high-pollution outcome, so too does the divergence between the private and social cost of irrationality lead to a suboptimal, high-irrationality outcome. Note further that while rationally ignorant individuals admit they are ignorant, rationally irrational individuals believe that they know the truth. The former admit they have a problem and can take steps to compensate for it; the latter, in contrast, make no effort to adjust for a problem they deny exists”. [Caplan (2001a), p.315]

<sup>16</sup> Obviamente, um ponto importante é que nem todos que clamam por uma intervenção militar viveram (ou se lembram do período). O mesmo vale para as políticas de congelamento de preços dos anos 80. Isso, contudo, não altera o fato de que pessoas podem ter crenças irracionais quanto aos eventos, independente de terem “vivido a experiência”. De certo modo, isso levaria a um outro estudo que seria o quão distinto poderia ser o grau de irracionalidade conforme a faixa etária dos indivíduos, um tópico, sem dúvida alguma, interessante.

<sup>17</sup> Assim como o custo de acreditar em homeopatia não é tão elevado para um economista, embora não seja bem assim para um médico.

economia de um país. Da mesma forma, um indivíduo defender a intervenção militar para mudar a política de um país pode não ter custos privados tão elevados (uma ou outra briga familiar no jantar não deve diminuir a riqueza dos envolvidos...), mas certamente tem custos sociais elevados.

Não é difícil, assim, perceber porque algumas crenças aparentemente estranhas para o especialista (que percebe melhor suas implicações do que o leigo<sup>18</sup>) possam ser defendidas com tanto empenho. Mas o outro lado, o da oferta, é que pode ser importante aqui. Políticos e os grupos de interesse que lhes emprestam apoio também são racionais e, sabendo que existem crenças que lhes favorecem, a despeito da irracionalidade econômica das propostas que as mesmas (crenças) implicam, farão de tudo para buscar exacerbar a irracionalidade (de certa forma, reencontramos o argumento de Pedro Doria do início do texto)<sup>19</sup>.

## Conclusão

*É uma arte marcial ser consciente dos tempos caóticos enquanto governa o Estado em paz; e também é uma arte marcial observar os trabalhos internos de um Estado, saber o que ocasiona o caos, e governar bem, antes que o caos comece. [Yagyu (2013), original de 1632, p.66]*

Manifestações e protestos fazem parte do jogo político. A discussão em torno de propostas de políticas públicas não pode ser estudada sob um véu de ignorância romântica: o jogo envolve interesses privados e possibilidades de se auferir ganhos às custas de terceiros.

Este pequeno texto buscou mostrar que fenômenos que muitos nos vendem como *insondáveis*, sujeitos a *conspirações difíceis de se desvendar* ou a outros motivos comumente expostos à mesa do boteco (sob ou não o efeito do álcool...) podem ser explicados com modelos desenvolvidos por pesquisas na área da Ciência Econômica<sup>20</sup>.

Pode ser que existam conspiradores por aí, mas, como sabemos, é difícil que tantos conspiradores consigam se unir em único bloco para tentar minimizar as mesmas margens de crenças irracionais dos eleitores (caminhoneiros ou não), o que não quer dizer que não existam “tempestades perfeitas” que os favoreçam de quando em vez. Em momentos de crise como este é que são colocados à prova não apenas os governantes, que deveriam minimizar danos, mas também os acadêmicos, com suas tentativas de explicar as causas de fenômenos tão dramáticos.

---

<sup>18</sup> Por isso, aliás, verifica-se que a irracionalidade diminuiria quando as pessoas se educam de forma mais específica sobre um tema. Caplan; Miller (2010) encontram evidência disto para o caso da Ciência Econômica.

<sup>19</sup> Não custa lembrar que nem sempre políticos têm interesse em que as pessoas tenham maior educação em termos de Ciência Econômica. Ver, por exemplo, Schug; Lee (2012). Para uma visão mais otimista, ver o autor preferido desta nota, Caplan (2010).

<sup>20</sup> Eis aqui meu não-disfarçado apoio aos subsídios para a pesquisa nesta área tão interessante e pela qual tenho total interesse (este é meu *dis-disclaimer*, por assim dizer...).

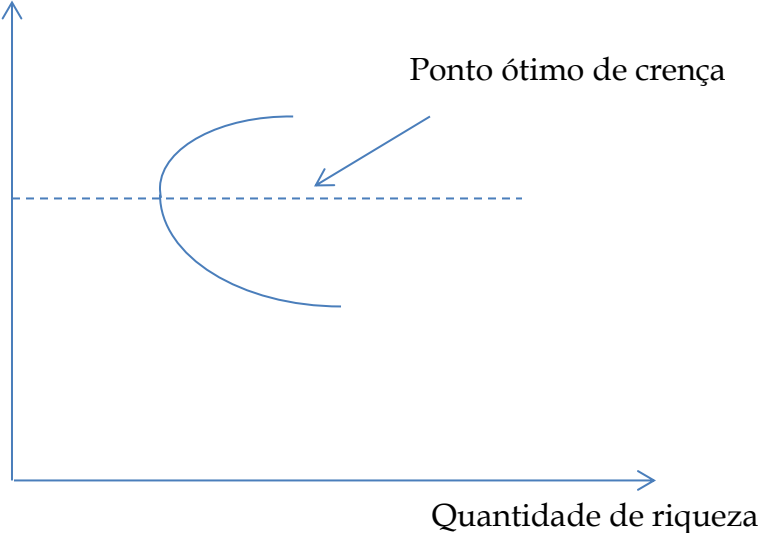


## Bibliografia

- BRENDER, A.; DRAZEN, A. Political budget cycles in new versus established democracies. **Journal of Monetary Economics**, v. 52, n. 7, p. 1271–1295, 2005. North-Holland. Disponível em: <<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304393205000887>>. .
- CAPLAN, B. Rational irrationality and the microfoundations of political failure. **Public Choice**, v. 107, n. 3–4, p. 311–331, 2001a.
- CAPLAN, B. Rational Ignorance versus Rational Irrationality. **Kyklos**, v. 54, n. 1, p. 3–26, 2001b. Disponível em: <<http://doi.wiley.com/10.1111/1467-6435.00138>>. .
- CAPLAN, B. Stigler – Becker versus Myers – Briggs: Why preference-based explanations are scientifically meaningful and empirically important. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 50, p. 391–405, 2003a.
- CAPLAN, B. The logic of collective belief. **Rationality and Society**, v. 15, n. 2, p. 218–242, 2003b.
- CAPLAN, B. Persuasion, slack, and traps: How can economists change the world? **Public Choice**, v. 142, n. 1–2, p. 1–8, 2010.
- CAPLAN, B. D. **The myth of the rational voter : why democracies choose bad policies**. Princeton University Press, 2008.
- CAPLAN, B.; MILLER, S. C. Intelligence makes people think like economists: Evidence from the General Social Survey. **Intelligence**, v. 38, n. 6, p. 636–647, 2010. Elsevier Inc. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.intell.2010.09.005>>. .
- DORIA, P. O Brasil paralelo no WhatsApp. **O Estado de São Paulo**, p. B8, 1. jun. 2018. São Paulo.
- OLSON, M. **A lógica da ação coletiva**. São Paulo: Edusp, 1999.
- SCHUG, M. C.; LEE, D. R. Why Economic Education Is Dangerous for Politicians. **The Journal of Private Enterprise**, v. 28, n. 1, p. 47–60, 2012.
- WEINGAST, B. R.; SHEPSLE, K. A.; JOHNSON, C. The Political-Economy of Benefits and Costs - a Neoclassical Approach to Distributive Politics. **Journal of Political Economy**, v. 89, n. 4, p. 642–664, 1981.
- WERNECK, R. F. Retrocesso populista. **O Estado de São Paulo**, p. B5, 1. jun. 2018. São Paulo.
- YAGYU, M. **A espada que dá vida**. São Paulo: Cultrix, 2013.

Apêndice - Figura A.1

Quantidade de irracionalidade



Fonte: Caplan (2001a).