

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE DIREITO

A HIPÓTESE DA RATIONAL IRRATIONALITY E OS CUSTOS DOS DIREITOS: A IR-
RACIONALIDADE DO ELEITOR, A CRENÇA DE QUE HÁ DIREITOS SEM CUSTOS E
AS CONSEQUÊNCIAS PARA O MUNDO JURÍDICO

FELIPE CONZATTI FRISON

Porto Alegre

2017

FELIPE CONZATTI FRISON

A HIPÓTESE DA RATIONAL IRRATIONALITY E OS CUSTOS DOS DIREITOS: A IR-
RACIONALIDADE DO ELEITOR, A CRENÇA DE QUE HÁ DIREITOS SEM CUSTOS E
AS CONSEQUÊNCIAS PARA O MUNDO JURÍDICO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de graduação em Ciências Jurídicas e Sociais da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Direito.

Orientador: Prof^o. Dr. Marcus Paulo Rycembel Boeira

Porto Alegre

2017

CIP - Catalogação na Publicação

Frison, Felipe Conzatti

A HIPÓTESE DA RATIONAL IRRATIONALITY E OS CUSTOS DOS DIREITOS: A IRRACIONALIDADE DO ELEITOR, A CRENÇA DE QUE HÁ DIREITOS SEM CUSTOS E AS CONSEQUÊNCIAS PARA O MUNDO JURÍDICO / Felipe Conzatti Frison. -- 2017.

74 f.

Orientador: Marcus Paulo Rycembel Boeira.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) -- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Direito, Curso de Ciências Jurídicas e Sociais, Porto Alegre, BR-RS, 2017.

1. Custos dos direitos. 2. Rational irrationality. 3. Teoria econômica da democracia. 4. Comportamento eleitoral. 5. Trade-offs entre direitos. I. Boeira, Marcus Paulo Rycembel, orient.
II. Título.

FELIPE CONZATTI FRISON

A HIPÓTESE DA RATIONAL IRRATIONALITY E OS CUSTOS DOS DIREITOS: A IR-
RACIONALIDADE DO ELEITOR, A CRENÇA DE QUE HÁ DIREITOS SEM CUSTOS E
AS CONSEQUÊNCIAS PARA O MUNDO JURÍDICO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de graduação em Ciências Jurídicas e Sociais da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Direito.

Orientador: Profº. Dr. Marcus Paulo Rycembel Boeira

Aprovado em 11 de julho de 2017.

BANCA EXAMINADORA

Professor Dr. Marcus Paulo Rycembel Boeira

Professor Dr. Alejandro Montiel Alvarez

Professor Dr. Guilherme Boff

RESUMO

FRISON, Felipe Conzatti. **A hipótese da *rational irrationality* e os custos dos direitos: a irracionalidade do eleitor, a crença de que há direitos sem custos e as consequências para o mundo jurídico.** 2017. 74f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Jurídicas e Sociais) – Faculdade de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre. 2017.

O objetivo geral desse trabalho é verificar se há alguma relação entre o comportamento racional ou irracional do eleitor e o mundo jurídico. Os objetivos específicos, por sua vez, são verificar (a) se os eleitores votam racionalmente ou irracionalmente, (b) se a crença de que os direitos não têm custos é verdadeira e (c) se havendo alguma hipótese que explique a forma como os eleitores votam, então qual a relação dessa hipótese com a crença de que os direitos não têm custos, bem como suas consequências para o mundo jurídico. A primeira parte do trabalho aprofunda o debate entre duas hipóteses a respeito do comportamento eleitoral: a *rational irrationality* e a *rational ignorance*. A primeira das duas hipóteses representa melhor o comportamento do eleitor. A segunda parte do trabalho se preocupa em descrever quais consequências da veracidade de tal hipótese podem decorrer para o direito. Tratou-se então de um senso comum jurídico existente: a noção de que não há custos vinculados à efetivação de direitos. Abordou-se tal noção como uma crença, como uma compreensão que em geral se têm de como o mundo funciona, ou seja, fez-se um esforço para tratar tal crença de um ponto de vista analítico. As conclusões a que o trabalho chegou foram que existe uma influência da forma como as pessoas votam (se racionalmente ou se irracionalmente) sobre o tipo de legislação que é positivada, bem como sobre as pressões que são exercidas sobre o Poder Judiciário. A segunda conclusão a que se chegou foi que os eleitores votam irracionalmente, sendo a hipótese da *rational irrationality* um bom mecanismo de descrição de tal comportamento. A terceira conclusão obtida foi que, no que diz respeito à crença de que direitos não têm custos, é certo que todos os direitos têm custos. A quarta conclusão foi que sendo verdadeira a hipótese da *rational irrationality* e sendo verdadeira a noção crença errônea de que os direitos não têm custos, então o eleitor acredita ser verdade que os direitos são absolutos. Ou seja, não percebendo o eleitor-médio que os direitos têm custos, ele não perceberá que existem *trade-offs* entre os direitos e escolherá políticos que favoreçam políticas e legislações que respondam às demandas populares, no sentido de não haver nelas mecanismos que transmitam a escassez, da qual as escolhas trágicas são uma expressão.

Palavras-chave: Custos dos direitos. Rational irrationality. Teoria econômica da democracia. Comportamento eleitoral. Trade-offs entre direitos.

ABSTRACT

FRISON, Felipe Conzatti. **The hypothesis of rational irrationality and the cost of the rights: voter irrationality, the belief that there are costless rights and its consequences to the Law world.** 2017. 74 f. Final Paper (Graduation in Law School) – Faculdade de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre. 2017.

The aim of this study is to verify if there is some relation between the voter's rational or irrational behavior and the law world. The particular objectives are (a) to verify the rationality or irrationality of voter behavior; (b) to verify the plausibility of costless rights belief and (c) supposing that there is one hypothesis that explains voter behavior, so what is its relation to costless rights beliefs, as well its consequences to the law world. The first part of this study it's a reflections that confront two models of voter behavior: rational irrationality and rational ignorance. The former is a better description of voter behavior. The second part of this study concerns the effects of rational irrationality to the legal world. It was made the reflection about a common sense: the notion that it's possible to turn rights in reality without any sort of costs. This one was addressed as a belief, as a notion about how someone thinks the world operates. In other words, an effort was made to deal with such notion on a analytic standpoint. The conclusions reached are that there is an influence in the way people vote and the sort of legislation that is posited, as well as that the way people vote influences the judicial power. The second conclusion is that voter's behavior at the polls is irrational, being the rational irrationality hypothesis a good explanation to this one. The third conclusion is that, concerning the belief that there are costless rights, all rights have some kind of cost. The fourth conclusion is that being true the rational irrationality hypothesis and being also true the false belief that there are costless rights so the result is that the voter believes that rights are costless. That is, being true that the median voter is blind to the costs of rights, he will not realize that there are trade-offs between rights and thinking this way he will choose politicians and legislation that favor popular demands, and the problem in follow all the kinds of popular wishes is that they usually lack ways to realize scarcity, being tragic choices its expression.

Keywords: Cost of rights. Rational irrationality. Economic theory of democracy. Voter behavior. Trade-offs between rights.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Relação entre demanda vs custo vs quantidade de irracionalidade	23
Figura 2 – Comparação dos efeitos da irracionalidade entre dois indivíduos.....	24
Figura 3 – Distribuição normal de preferências em um sistema bipartidário.....	36

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	7
2. DEFINIÇÕES	10
2.1. A racionalidade em geral.....	10
2.2. A racionalidade política.....	12
2.3. Democracia.....	13
3. HIPÓTESES DE COMPORTAMENTO DO ELEITOR.....	16
3.1. Debate histórico: a racionalidade do eleitor <i>versus</i> a sua irracionalidade	16
3.2. A hipótese de Bryan Caplan.....	19
3.3. A hipótese de Anthony Downs.....	28
3.4. Debatendo as hipóteses <i>rational ignorance</i> e <i>rational irrationality</i>	35
4. A HIPÓTESE DA <i>RATIONAL IRRATIONALITY</i> E O SENSO COMUM DE QUE DIREITOS NÃO TÊM CUSTOS	45
4.1. O senso comum a respeito dos custos dos direitos	46
4.2. Desconstruindo o senso comum a respeito da inexistência de custos ligados aos “direitos negativos”	52
4.2.1. O direito à propriedade como um direito positivo.....	54
4.2.2. O “beco sem saída” dos <i>trade-offs</i>	57
5. UMA INTERPRETAÇÃO DA NOÇÃO DOS CUSTOS DOS DIREITOS A PARTIR DA HIPÓTESE DA <i>RATIONAL IRRATIONALITY</i>	59
6.1 Da incapacidade generalizada em se visualizarem <i>trade-offs</i> e por que isso é uma crença irracional do ponto de vista da hipótese da <i>rational irrationality</i>	60
6.2 Da ilusão de que os direitos são absolutos e das suas consequências perniciosas para o mundo jurídico.....	64
7 CONCLUSÃO	69
REFERÊNCIAS	71

1. INTRODUÇÃO

Esse é um trabalho sobre democracia. Mais especificamente, sobre um de seus componentes: o eleitor. Apesar de seu objeto, não se trata de um estudo de direito eleitoral. Contudo, aspectos econômicos e psicológicos são bastante relevantes, ocupando uma parte substancial do trabalho. Não se quer com isso deixar o direito em segundo plano, marginalizando-o ou mesmo negando a sua importância. Pensa-se, no entanto, que uma retórica puramente jurídica, sem nenhum tipo de base empírica, tendo em conta o tema tratado, é vazia.

Joseph Schumpeter em seu livro *Capitalismo, Socialismo e Democracia*¹ questiona a racionalidade humana na política, pressuposto básico do liberalismo político vigente nas sociedades ocidentais de seu tempo². A partir de sua obra, a racionalidade perde o seu monopólio, por assim dizer, no que se refere ao estudo do comportamento humano em termos políticos – embora seja bom se ressaltar que a perda de protagonismo do ser humano como alguém inteiramente racional tenha se iniciado na Idade Média, chegando até Darwin e Freud³.

Inicialmente serão estabelecidas, no presente trabalho, duas definições: racionalidade e democracia. Por ser um trabalho que se preocupa com a democracia, o seu conceito não passará batido e será pontuado brevemente. Esse trabalho é composto por duas grandes partes e uma conclusão. A primeira parte desse trabalho procura responder à pergunta: como as pessoas votam? A temática é extremamente complexa, sendo campo de estudo da economia, da ciência política, das ciências sociais e da psicologia. Não será possível abordar as muitas teorias existentes criadas para responder a esse questionamento, tendo em conta a quantidade de material publicado a respeito. Isso, contudo, não quer dizer que não seja possível examinar duas hipóteses que buscam responder a essa pergunta. A primeira delas é de um economista norte-americano chamado Bryan Caplan, professor da Universidade George Mason. Ela está descrita em um livro que se chama *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*⁴. A segunda, bem mais conhecida e antiga do que a primeira, se encontra em um livro chamado *Uma teoria econômica da democracia*⁵ de autoria de Anthony Downs, outro economista, também norte americano.

¹SCHUMPETER, Joseph Alois; **Capitalism, Socialism and Democracy**. New York, EUA: Routledge, 2003, p. 253, 256-263.

²RICCI, David; Democracy Attenuated: Schumpeter, The Process Theory, and American Democratic Thought. *The Journal of Politics*. Chicago, EUA, Vol. 32, No. 2, p. 242 – 243, 247–248. Maio, 1979.

³NOZICK, Robert; **The Nature of Rationality**. Princeton, EUA: Princeton University Press, 1993, p. xi.

⁴CAPLAN, Bryan; **The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies**. New Jersey, EUA: Princeton University Press, 2006.

⁵DOWNS, Anthony; **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013.

A segunda parte do trabalho se preocupa em abordar a seguinte questão: caso a hipótese proposta pelo economista Bryan Caplan esteja correta, quais consequências podem ocorrer para o direito. Tendo em conta que o direito enquanto conceito é muito amplo (trata-se de uma palavra polissêmica) precisou-se especificar um ponto em que tal hipótese poderia afetar-lhe. Tratou-se então de um senso comum existente: a noção de que não há custos vinculados à efetivação de direitos. Abordou-se tal noção como uma crença, como uma compreensão que em geral se têm de como o mundo funciona, ou seja, fez-se um esforço para tratar tal crença de um ponto de vista analítico. Se tal senso comum estiver de fato arraigado na sociedade em geral, o que parece ser verdadeiro, então algumas consequências provêm para o direito, para o sistema jurídico e conseqüentemente para sociedades democráticas como um todo. Isso será debatido nessa parte. Também é nessa parte do trabalho que se unirão elementos de teoria econômica, que explicam o comportamento do eleitor comum, e elementos jurídicos, que aqui conterão um sentido meramente analítico (em oposição a proposições normativas).

Por fim, uma conclusão será elaborada no sentido de retomar os principais pontos abordados na primeira e segunda parte, bem como um fechamento que será pura e simplesmente uma conclusão lógica de tudo o que foi visto em ambas as partes.

Pede-se ao leitor, principalmente ao jurista, um pouco de paciência com a primeira parte do trabalho, uma vez que ela não contém elementos jurídicos, não contém os debates a que o seu mundo o expõe cotidianamente, mas, sim, elementos de teoria econômica e de psicologia. A paciência também será necessária tendo em conta que ela acabou ficando um pouco mais extensa do que o planejado inicialmente. Espera-se que a segunda parte recompense pela paciência necessária com a primeira parte.

Duas pontuações se se fazem necessárias antes de se adentrar no trabalho propriamente dito. A primeira: algumas expressões foram mantidas em inglês (inclusive no próprio título dessa monografia). Não houve preocupação em traduzi-las. Isso foi feito não por uma questão de estética, para dar ao trabalho um ar de refinamento, mas por uma questão de originalidade e clareza, uma vez que muitos textos foram lidos nesse idioma. O principal motivo disso é porque algumas expressões e palavras quando traduzidas perdem a sua carga semântica: algo fica pelo caminho na difícil tarefa de encontrar palavras em português que expressem o sentido em outros idiomas. A segunda: quando se falar em irracionalidade, está ao eleitor agindo irracionalmente no ato de votar. Essa observação se faz necessária uma vez que é necessário se diferenciar entre potência e ação. Assim, o eleitor por ser um ser humano, é racio-

nal por esse simples motivo. A irracionalidade ficaria então em estado potencial, sendo expressa na ação de se votar.

O objetivo geral desse trabalho é verificar se há alguma relação entre o comportamento racional ou irracional do eleitor e o mundo jurídico.

Os objetivos específicos desse trabalho são responder às seguintes perguntas: (a) os eleitores votam racionalmente ou irracionalmente? (b) a crença de que os direitos não têm custos é verdadeira? (c) se a hipótese da rational irrationality é verdadeira, então quais as consequências da crença de que os direitos não têm custos para o mundo jurídico?

2. DEFINIÇÕES

2.1. A racionalidade em geral

A compreensão de racionalidade nesse trabalho pressupõe uma situação em que um sujeito se depara com uma escolha. A sua ação é classificada como racional quando há uma correspondência ótima entre meios e fins, havendo, portanto, a minimização dos custos do meio em relação aos retornos dos fins buscados⁶. Os fins (ou preferências) a serem alcançados não entram na análise de racionalidade, uma vez que serão considerados como igualmente dignos (ainda que se saiba que há fins absolutamente repugnantes sob o ponto de vista moral, como, por exemplo, o sujeito que por puro prazer propõe o extermínio de pessoas de outra etnia).

O homem racional é caracterizado como uma espécie de máquina de maximização, uma vez que “possui a capacidade elementar de espera e uso de estratégias indiretas”⁷. A partir de fins (ou preferências) individuais, o homem racional tenta atingir os seus objetivos com o mínimo de custos possíveis. A ação maximizadora tem, portanto, um caráter instrumental, sendo que, por isso, a racionalidade pode ser qualificada como instrumental. O conceito de racionalidade pode, portanto, ser posto da seguinte forma: “A racionalidade se vincula precisamente à cognição autônoma que manifesta, de acordo com as situações específicas, o alcance de um ponto eficaz entre os meios disponíveis e a realização de um objetivo pessoal”⁸.

O agente racional utiliza de estratégias em que o resultado final será uma relação ótima entre meios e fins, como apontado acima. Tais estratégias são fundamentadas em crenças a respeito do mundo, as quais descrevem como o mundo funciona. Assim sendo, George Tsebelis⁹ faz uma caracterização de dois tipos de exigências para a racionalidade instrumental: exigências fracas de racionalidade e exigências fortes de racionalidade. As exigências fracas de racionalidade são aquelas em que se demanda coerência interna da crença da pessoa. Assim sendo, exige-se a inexistência de crenças contraditórias em um dado momento no tempo (ou seja, não é possível que alguém acredite em uma proposição, supondo que uma crença possa se exprimir através de uma proposição, e na sua negação); exige-se também a impossi-

⁶MEIRELES, Fernando. **Teoria da escolha racional**: limites e alcances explicativos. Revista Eletrônica de Ciências Sociais, No. 22, Dezembro, 2012, p.52-61.

⁷DE CARVALHO, Bruno Sciberras. **A escolha racional como teoria social e política**: uma interpretação crítica. Rio de Janeiro: Topbooks. 2008. p.34.

⁸Ibidem, p.35.

⁹TSEBELIS, George. **Jogos ocultos**: escolha racional no campo da política comparada. Tradução por Luiz Paulo Rouanet. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1998. p. 38.

bilidade de preferências intransitivas (isso quer dizer que, se em um determinado período de tempo, preferir-se ‘a’ a ‘b’, ‘b’ a ‘c’, então deve-se preferir ‘a’ a ‘c’). Nas exigências fracas de racionalidade, a crença não precisa guardar qualquer relação com a realidade para que se diga que alguém é racional, basta que exista coerência da ação com a crença. Tais exigências, nesse trabalho, serão consideradas pressupostas, não sendo, portanto, objeto de consideração.

As exigências fortes de racionalidade, por sua vez, estabelecem que entre a crença do indivíduo e o mundo real exista uma correlação. Elas é que serão consideradas neste trabalho. Nesse sentido, a racionalidade será compreendida como a ausência de erros sistemáticos: caso uma pessoa vá trabalhar todos os dias de carro e superestime o tráfego em uma determinada rodovia numa manhã e subestime o tráfego na mesma rodovia na outra manhã, dada a limitação informacional do presente (como alguém irá saber *a priori* se um carro irá quebrar bloqueando o caminho?), e venha a errar a sua previsão, então o erro na escolha é randômico – às vezes se acerta, às vezes se erra – e não irracional. Contudo, caso uma pessoa, todos os dias, subestime o tráfego na mesma rodovia, sendo que a mesma sempre está congestionada, não há que se falar em erro aleatório, mas em sistemático. Ou seja, a pergunta “como eu poderia saber?” perde toda a sua pertinência. Ainda que não haja informação suficiente para prever perfeitamente o que irá acontecer, isso não justifica por que as previsões falhem sempre no mesmo sentido¹⁰.

Se o homem racional é alguém que age instrumentalmente, que a partir de seus objetivos procure maximizar a forma de atingi-los, então o mesmo seria válido para a formação de expectativas sobre o futuro. Ou seja, os sujeitos juntariam toda a informação que possuem e assim formariam as suas expectativas: agindo, portanto, não só com base nas informações que possuem no presente, mas também com base nas expectativas a respeito do futuro¹¹. Assim, a previsão de um determinado futuro afetaria um comportamento no presente. Agir de forma a ignorar todas as informações disponíveis (como é o caso do motorista que subestima todos os dias o congestionamento, apesar de ter que enfrentá-lo diariamente, vide o exemplo acima) seria agir de modo irracional.

Tendo em conta que cada pessoa tem estimativas prévias a respeito de uma relação causal (por exemplo, a adoção da política ‘X’ – o meio para o atingimento de uma meta – tem como resultado o efeito ‘Y’ sobre a distribuição de renda nacional) ou a respeito da ocorrência de eventos (por exemplo, a esperança de que um determinado evento ocorra é baixíssima ten-

¹⁰ CAPLAN, Bryan; **The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies**. New Jersey, EUA: Princeton University Press, 2006. p. 98 – 99.

¹¹ MADDOCK Rodney; CARTER Michael; A Child’s Guide to Rational Expectations. *Journal of Economic Literature*, Vol. 20, No. 1, Março, 1982, p. 41.

do-se em conta as circunstâncias presentes), pode-se, portanto, dizer que tais estimativas (fundadas em crenças a respeito do mundo) são para o agente o meio otimizado para o atingimento de seus objetivos.

É possível concluir-se, a partir de tudo o que foi posto, que só é racional aquela crença que tem uma espécie de intercâmbio com os dados postos pela realidade. Tal intercâmbio se dá conforme uma formalidade: o cálculo bayesiano. Imagine-se a seguinte situação: dois sujeitos se encontram em Nova Iorque no dia 11 de setembro de 2001. Antes dos ataques dos aviões, o sujeito ‘A’ estima uma probabilidade de 0,005% de que terroristas colidam aviões contra os arranha-céus de Manhattan; o sujeito ‘B’ estima uma probabilidade de 0% para a mesma hipótese. Após o choque do primeiro avião contra uma das torres de World Trade Center e tendo em conta as informações disponíveis naquele momento, ‘A’ revisa a sua estimativa da probabilidade de que um ataque terrorista tenha ocorrido para 38%, enquanto que ‘B’ continua a achar que a probabilidade de o evento ser um ataque terrorista é 0%. Após o choque do segundo avião, ‘A’ revisa a sua estimativa de aquele ser um ataque terrorista para 99,99%, enquanto que ‘B’ continua a achar que a possibilidade daquele evento ser um ataque terrorista é 0% ¹². ‘A’ tem um comportamento que pode ser considerado racional, enquanto que ‘B’ tem um que pode ser considerado irracional, partindo da noção de racionalidade instrumental tendo em conta as suas exigências fortes. Conforme novas evidências foram aparecendo, ‘A’ as considerou, enquanto que ‘B’ não. A essência da regra de Bayes não é que as pessoas não possam ter crenças sobre como o mundo funciona – o que seria impossível tendo em conta que cada um tem seus valores, suas experiências, seus conhecimentos, etc. – é, sim, que as pessoas possam revisar tais crenças (torná-las mais precisas, acuradas e sofisticadas) à medida que novas evidências forem surgindo ¹³.

2.2. A racionalidade política

Considerando que o fim de uma eleição é escolher aqueles que irão governar a Nação, então aquele que usa de expedientes não políticos para escolher o seu candidato e as suas políticas é considerado como alguém irracional. Anthony Downs expõe com precisão o significado de racionalidade política:

¹² SILVER, Nate; **The Signal and the Noise: Why So Many Predictions Fail – but Some Don’t**. New York, EUA: The Penguin Press, 2012. Edição Kindle, Cap. 8.

¹³Idem.

Vamos admitir que um certo homem prefere o partido A por razões políticas, mas sua esposa tem um acesso de raiva toda vez que ele deixa de votar no partido B. É perfeitamente racional, do ponto de vista pessoal, que esse homem vote no partido B, se evitar os acessos de raiva de sua mulher é mais importante para ele do que a vitória de A, em vez de B. Contudo, em nosso modelo tal comportamento é considerado irracional porque emprega um expediente político para um propósito não-político.¹⁴

Os fins políticos a serem alcançados por cada cidadão não importam para o conceito de racionalidade política aqui considerado. Essa desconsideração dos fins a serem alcançados, aliás, vêm do conceito de racionalidade instrumental acima exposto.

O eleitor racional é aquele que, tendo em conta os fins almejados, consegue encontrar o melhor meio para seus objetivos. Para tanto, ele deve aproveitar toda a informação que lhe é disponível. O aproveitamento ideal de tal informação pressupõe três requisitos: o primeiro é que ele tenha crenças que possuam alguma correspondência com o mundo; o segundo requisito é que tais crenças sejam atualizadas conforme o teorema de Bayes e o terceiro é que ele reconheça que ele pode estar errado, de forma a corrigir as suas perspectivas.

2.3. Democracia

A tinta e o papel gastos para tratar sobre a democracia são suficientes para formar vários rios e várias florestas. Não é o escopo desse trabalho debater as teorias que dela se ocupam de forma profunda. Frank Cunningham no livro *Theories of Democracy: A Critical Introduction* relata que conheceu um dos estudantes que participou dos famosos protestos na praça Tiananmen em Pequim entre os meses de abril e junho de 1989 e que o mesmo comentou que apesar de ter arriscado a sua vida em prol da causa democrática, não sabia definir exatamente o que a democracia era¹⁵. À pergunta: como é possível alguém arriscar a própria existência na defesa de uma causa que não lhe é clara e de um conceito que não lhe é definido, somente aquele que se arriscou poderá responder. Supõe-se, no entanto, que ainda que não seja clara, há à ideia de democracia alguns valores que lhe são conexos: igualdade e liberdade. Ainda que tais princípios também não sejam definidos por si só, sejam expressões totalmente abertas, fazem surgir em todos os homens, por terem os homens algo em comum (a humani-

¹⁴ DOWNS, Anthony; **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013, p. 29

¹⁵ CUNNINGHAM, Frank; **Theories of democracy**: a critical introduction. London: Routledge, 2002. E-Book. ISBN 0-203-77448-5 (Adobe eReader Format). p. 2

dade), sentimentos que os levam a lutar em guerras, a protestar em praças e ruas, a realizar revoluções e a guilhotinar reis.

Afinal de contas como será entendida a democracia nessa monografia? Em seu sentido mais corriqueiro: democracia representativa. Se parlamentarista ou presidencialista; se proporcional ou majoritária, não importa para o propósito desse trabalho (ainda que se saiba da importância de tais distinções). No que se refere ao sufrágio, ele será entendido como universal, diferindo de teóricos como John Stuart Mill, para quem a ideia de igualdade entre o voto do ilustrado e o do analfabeto era prejudicial à democracia¹⁶.

Indo além, democracia, aqui, será entendida como democracia liberal. O aspecto liberal, por sua vez, será entendido de acordo com Giovanni Sartori: a proteção de liberdades individuais¹⁷. O debate sobre qual dos dois elementos (democrático ou liberal) se sobrepõe ao outro será deixado de lado, ainda que relevante.

A democracia será compreendida como um regime estabelecido em um Estado-Nação (Brasil, Alemanha, Estados Unidos, etc.) em que vigore o livre-mercado, não importando se se tratar de um Estado multinacional ou de um Estado com apenas uma nação (nação sendo entendida primariamente como uma entidade cultural e social e Estado como entidades jurídicas e administrativas)¹⁸. O debate sobre qual sistema econômico melhor se adapta à democracia não faz parte do escopo desse trabalho, sendo aceito o binômio capitalismo-democracia, portanto.

Robert Dahl¹⁹ argumenta que a forma das instituições políticas depende do tamanho da unidade política que se tem em mente. Uma cidadezinha muito pequena, por exemplo, poderia tomar as decisões públicas diretamente, sem precisar de representantes. Conforme as unidades políticas foram aumentando de tamanho, ou seja, conforme os Estados-Nações foram sendo constituídos, a tomada de decisão direta – por todos os cidadãos – foi se tornando inviável: como seria possível reunir-se dez milhões de pessoas para decidir qual a melhor distribuição orçamentária?! A solução adotada para esse problema foi que os cidadãos escolhessem os seus funcionários mais importantes – aqueles que têm autoridade para legislar, por exemplo – e os mantivessem ou descartassem no cargo através de eleições regulares.

Quando se referir à democracia nesse trabalho, estará se referindo a um regime democrático que – e isso é uma conclusão lógica do exposto acima – englobe um país. O tama-

¹⁶CUNNINGHAM, Frank; **Theories of democracy**: a critical introduction. London: Routledge, 2002. E-Book. ISBN 0-203-77448-5 (Adobe eReader Format).p. 30.

¹⁷Idem.

¹⁸Ibidem, p. 43.

¹⁹DALH, Robert Alan; **Sobre a democracia**. Tradução por Beatriz Sidou. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2001. p. 105–107.

nho é muito importante e mesmo que se disponha de meios tecnológicos para vencer a barreira das distâncias (dimensão espacial) e assim se praticar a democracia direta, ainda se estará limitado por outra variável: o tempo²⁰. Imagine-se um país em que dez milhões de pessoas estão decidindo sobre um determinado tema, sendo que cada cidadão tem direito a falar por apenas um minuto. Se todos resolvessem falar, seriam necessários dez milhões de minutos, isso equivale a aproximadamente cento e sessenta e seis mil horas e equivale a aproximadamente a seis mil novecentos e quarenta e quatro dias ou a dezenove anos. Evidentemente demorar todo esse tempo para tomar uma, apenas uma, decisão é absurdo, extrapolando qualquer noção de razoabilidade. Tendo isso em conta, além de democracia se referir a país, se referirá, como exposto acima, a democracia representativa.

A maioria dos teóricos liberais concorda que democracia tem a ver com as relações do Estado e das pessoas sujeitas à sua autoridade²¹. A formalidade é elemento essencial a esse respeito, sendo que o Estado e as pessoas que o compõem estão vinculados a procedimentos. Por exemplo, para que alguém seja punido por um crime que cometeu é preciso: (i) de uma tipificação do que seja um crime; (ii) de alguém que possa processar e penalizar o infrator, sendo que tanto a pena, quanto o processo estão prescritos no ordenamento jurídico. A expressão ‘estado de direito’ sintetiza bem o que se quer dizer aqui, sendo que quando se utilizar a palavra ‘democracia’, deve-se entender implicitamente a existência de um ‘estado de direito’ que a suporta.

Resumindo tudo o que se viu, a democracia aqui será representativa, liberal, vigente em uma sociedade em que haja livre mercado e em que a unidade territorial seja o país. Além disso, a existência de um estado de direito estará implícita à da democracia – como condição necessária, ainda que não suficiente.

²⁰DALH, Robert Alan; **Sobre a democracia**. Tradução por Beatriz Sidou. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2001., p. 120–121.

²¹CUNNINGHAM, Frank; **Theories of democracy**: a critical introduction. London: Routledge, 2002. E-Book. ISBN 0-203-77448-5 (Adobe eReader Format).p. 44.

3. HIPÓTESES DE COMPORTAMENTO DO ELEITOR

3.1. Debate histórico: a racionalidade do eleitor *versus* a sua irracionalidade

No século XIX, uma das premissas do liberalismo político era que os seres humanos eram racionais. James Mill, pai do famoso filósofo utilitarista John Stuart Mill, considerava que os seres humanos eram por natureza animais racionais, sendo que o que diferia a ação racional eram os fins desejados deliberadamente e a compreensão dos melhores meios para alcançá-los. O raciocínio envolvia, portanto, dois cálculos: o dos fins e o dos meios. O utilitarismo foi quem incorporou tal premissa ao liberalismo²².

O filósofo utilitarista Jeremy Bentham, em 1781, propôs que os homens estão subordinados a dois mestres: a dor e o prazer. Não importa o que se faça e o que se diga, a eles todos os homens incondicionalmente estão vinculados. Coloca o filósofo inglês que o princípio da utilidade – aquele princípio que faz com que se aprovem as ações que aumentam a felicidade da parte cujo interesse está envolvido e se desaprovem aquelas que tragam a dor – funda um sistema que pretende através da razão produzir o máximo de felicidade. Quando se fala em ações, não está somente se falando em ações individuais, mas de ações coletivas. Ou seja, quando o governo age, deve agir calculando a maximização da felicidade dos membros da sociedade²³. Ao agir deliberadamente procurando a felicidade e evitando a dor, o ser humano estaria agindo com uma hierarquia de preferências bem estabelecida e fixa (dos bens que trazem maior felicidade indo até os que trazem menor), sendo ele um ser que calcularia os melhores meios para atingi-las. O homem seria a razão em estado puro, um planejador em cada ato que pratica, buscando incessantemente maximizar a sua felicidade.

Somando-se à premissa do homem racional (aqui, no sentido de alguém que tem os meios e os fins bem definidos e escolhidos deliberadamente), os liberais do século XIX acreditavam que os indivíduos eram as unidades empíricas básicas do processo político; isso foi rotulado como teoria do atomismo. Os grupos (as associações) existiam enquanto a soma da vontade dos associados, eles não tinham sentido se separados dos seus membros individuais.

²²RICCI, David; *Democracy Attenuated: Schumpeter, The Process Theory, and American Democratic Thought*. The Journal of Politics. Chicago, EUA, Vol. 32, No. 2, p. 244. Maio, 1979.

²³ BENTHAM, Jeremy; **An Introduction to the Principles of Morals and Legislation**. Ontario: Batoche Books, 2000. E-Book. p.14 – 15. Disponível em:

<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3113/bentham/morals.pdf>. Acesso em 15/07/2016.

Em suma, os grupos eram vistos como um conjunto de pessoas calculistas independentes, mas unidas pela coincidência dos interesses individuais²⁴.

Samuel Smiles, filósofo escocês dos séculos XIX e XX, demonstra bem o que é o atomismo: “a nação é apenas o agregado das condições individuais”, coloca Smiles e complementa, “o progresso nacional é a soma da indústria, energia e retidão individual, assim como a decadência nacional é fruto da ociosidade, do egoísmo e do vício individual²⁵”. Não apenas o progresso é fruto da soma das qualidades individuais, mas também os grandes males sociais resultam das perversões individuais²⁶. É como se o todo fosse apenas a soma das partes e não as influenciasse; é como se os homens fossem atomizados e conhecessem a si mesmos integralmente, de tal forma que eles seriam os seus melhores médicos²⁷.

Se se considerar os homens racionais, eles incessantemente buscarão os seus interesses. O governo não está imune a isso, pois, afinal, é composto de homens. Para evitar a tirania, as eleições foram o mecanismo institucional encontrado: a implementação de boas políticas implicaria, portanto, em reeleição²⁸. Note-se que para perceber quais políticas são boas e quais não são, consideram-se os eleitores como racionais.

Na virada do século XIX para o século XX, a noção de eleitor perfeitamente racional, típica do liberalismo político do século XIX, foi fortemente abalada por diversos autores. Graham Wallas foi um deles; ele destacou a importância dos impulsos (pré-racionais) na manutenção da espécie humana nos tempos mais remotos da humanidade. A afeição, por exemplo, faz a união política possível, sendo ela um instinto transmitido entre as gerações. Percebendo isso, nas eleições, incita-se esse sentimento²⁹. Coloca Wallas:

O candidato é aconselhado a ‘mostrar-se’ continuamente, a distribuir premiações, a dizer algumas poucas palavras ao término de discursos de outras pessoas – tudo isso em circunstâncias que oferecem pouca ou nenhuma oportunidade para a formação e uma opinião arrazoada, mas muitas oportunidades para o surgimento de uma afeição puramente instintiva entre os presentes³⁰.

²⁴RICCI, David; *Democracy Attenuated: Schumpeter, The Process Theory, and American Democratic Thought*. The Journal of Politics. Chicago, EUA, Vol. 32, No. 2, p. 245. Maio, 1979

²⁵SMILES, Samuel; **Self-Help**. Londres: Hazel, Watson e Viney, Ld., 1908. p.3 (tradução nossa).

²⁶Idem.

²⁷ O título do livro de Smiles é *Self-Help* (em português literalmente autoajuda), por ele considerar que a melhor doutrina para o progresso moral e material das nações ser a da autoajuda; ou seja, ajudas externas não eram só mal vistas, mas consideradas por ele perniciosas. A premissa de alguém completamente racional é patente, uma vez que é muito plausível que alguém que considere se conhecer completamente negue qualquer tipo de ajuda externa.

²⁸RICCI, David; *Democracy Attenuated: Schumpeter, The Process Theory, and American Democratic Thought*. The Journal of Politics. Chicago, EUA, Vol. 32, No. 2, p. 245 - 246. Maio, 1979.

²⁹WALLAS, Graham; **Human Nature in politics**. 4.ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1916. p. 30 – 31.

³⁰Ibidem, p. 31 (tradução nossa).

Wallas explica que primeiro os impulsos se revelam, depois são intelectualizados. Da mesma forma que uma criança justifica por que a sua mãe é a melhor mãe do mundo, um eleitor ao ver a fotografia de um candidato a cargo eletivo em uma situação casual (o que lhe instiga empatia e afeição) justifica por que aquele sujeito é a melhor opção para a nação. A razão disso, para Wallas, é que os seres humanos têm uma tendência natural (e geral) a serem gentis com quaisquer pessoas cuja existência e personalidade eles se tornam vividamente conscientes³¹.

Walter Lippmann, por seu turno, foi ainda mais longe do que Graham Wallas, ao questionar a própria objetividade dos fatos: um fato não pode ser interpretado sem ser “contaminado” pela subjetividade do intérprete. Para ele “na maioria das vezes nós não vemos primeiro e depois definimos, nós definimos e depois vemos”³². Ao lidar com o desconhecido, procuram-se padrões definidos culturalmente (os estereótipos) para que se interprete o mundo; isso, segundo Lippmann, tem uma função extremamente importante: “Há economia nisso. Pois a tentativa de ver todas as coisas nuas e em detalhe, ao invés de tipos e generalidades, é exaustiva e em questões complexas, praticamente fora de questão³³”. E complementa o autor em outra passagem: “(...) a necessidade de economizar atenção é tão inevitável, que o abandono de todos os estereótipos por uma abordagem totalmente pura da experiência iria empobrecer a vida humana³⁴”. É interessante notar que enquanto que os defensores de um racionalismo absoluto aplicavam a razão pura a todos os atos da vida, Lippmann descarta tal possibilidade por considerá-la inviável por questões práticas e cognitivas.

A segunda premissa liberal, a de que os grupos eram apenas a soma das vontades individuais autônomas, não tendo significância por si mesmo³⁵, foi posta à prova por Gustave Le Bon. O polêmico psicólogo de multidões francês, em seu mais famoso trabalho, *The Crowd*, destaca que quando as pessoas se reúnem em massa – em circunstâncias bem específicas³⁶ –, os indivíduos apresentam caracteres novos, diversos daqueles que compõem os dos indivíduos tomados isoladamente. A personalidade consciente autônoma individual desaparece.

³¹WALLAS, Graham; **Human Nature in politics**. 4.ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1916, p.30–31.

³²LIPPMANN, Walter; **Public opinion**. 2ª.ed. Nova Jersey: Transaction Publishers, 1998. p. 79 – 81 (tradução nossa).

³³Ibidem, p. 88 (tradução nossa).

³⁴Ibidem, p. 90 (tradução nossa).

³⁵RICCI, David; **Democracy Attenuated**: Schumpeter, The Process Theory, and American Democratic Thought. *The Journal of Politics*. Chicago, EUA, Vol. 32, No. 2, p. 249. Maio, 1979

³⁶ O fato de muitas pessoas passarem diariamente pelas praças de uma cidade não faz com que formem uma multidão psicológica, afinal de contas todos os seres que nelas se encontram têm alguma autonomia individual. Coisa diferente ocorre quando torcedores de um time se encontram em uma praça e são confrontados pelos torcedores do time arquirrival. Essa, por exemplo, seria uma circunstância bem específica.

ce e os pensamentos e sentimentos são orientados num mesmo sentido³⁷. É como se um novo ser único passasse a ser constituído, mas diferente da soma das vontades e interesses dos seres individuais. Le Bon destaca que “o desaparecimento da personalidade consciente, o predomínio da personalidade inconsciente”, bem como, “a tendência a transformar imediatamente em atos as ideias sugeridas” transformam aquele que compõe uma multidão em “um autômato que deixou de ser guiado por sua vontade”³⁸.

Conforme pode se notar do exposto acima, a unanimidade da premissa liberal da racionalidade foi posta a prova de diversas formas por muitos pensadores do final do século XIX e do início e meados do século XX. É nessa direção e nesse debate que se desenvolverá o presente trabalho. O dogma liberal da racionalidade será questionado. O eleitor, elemento fundamental para o funcionamento de qualquer democracia, será analisado, atualizando-se, evidentemente, o debate com a contribuição de estudos mais recentes.

3.2. A hipótese de Bryan Caplan

Serão os eleitores (e os seres humanos em geral) integralmente irracionais ou a irracionalidade emerge e se sobressai em apenas algumas matérias (como é o caso da política)? Se se considerá-los como integralmente irracionais, então todas as decisões estarão fadadas ao fracasso³⁹. O economista americano procura com suas ideias encontrar um quadro comum para debate entre aqueles que defendem a completa irracionalidade humana e aqueles que defendem a completa racionalidade⁴⁰. Busca-se uma posição intermediária. A sua teoria parte de duas ideias básicas (as quais serão aprofundadas e debatidas abaixo): preferências por crenças e o custo material do erro. A junção de ambas resulta em um comportamento que é o da irracionalidade racional (*rational irrationality* em inglês)⁴¹.

O que significa ‘preferências por crenças’? Para responder a essa pergunta, é preciso que se considere a premissa de que todas as pessoas buscam a verdade incessantemente. Alguns obstáculos, no entanto, podem se colocar no caminho dessa busca. Por exemplo, interes-

³⁷ LEBON, Gustave. **The Crowd**: a study of the popular mind. Ontario: Batoche Books, 2001. E-Book. p.13 – 14. Disponível em: <https://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/lebon/Crowds.pdf>. Acesso em 19/07/2016

³⁸ LEBON, Gustave. **The Crowd**: a study of the popular mind. Ontario: Batoche Books, 2001. E-Book. p. 19 (tradução nossa). Disponível em: <https://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/lebon/Crowds.pdf>. Acesso em 19/07/2016

³⁹ CAPLAN, Bryan; **The Myth of the Rational Voter**: Why Democracies Choose Bad Policies. New Jersey, EUA: Princeton University Press, 2006. p. 114.

⁴⁰ CAPLAN, Bryan. **Rational irrationality**: a framework for the neoclassical-behavioral debate. Eastern Economic. Vol. 26, No. 2, p. 191-211. Primavera. 2000.

⁴¹ Aparentemente o termo parece contraditório em si mesmo, afinal de contas toda a irracionalidade está imune à razão e vice-versa. Conforme se progredir no desenvolvimento desse trabalho, contudo, a expressão começará a fazer mais sentido.

ses particulares podem fazer com que alguém mude abruptamente de opinião ou mesmo que a sua visão fique turva pela ganância. Pressões sociais por conformidade podem interferir na interpretação de fatos e opiniões, afinal de contas ninguém aprecia ser odiado⁴². Além da ganância e do conformismo, Bryan Caplan inclui, para a compreensão de o que são preferências por crenças, o que ele chama de motivação cognitiva mista (em inglês, *mixed cognitive motives*). Motivação cognitiva mista significa que as pessoas querem as respostas corretas, mas querem, em muitos tópicos, respostas que sejam reconfortantes; situação em que o elemento corruptor (o obstáculo, como posto anteriormente) é a paixão⁴³.

Um exemplo em que a motivação cognitiva mista é evidente é o caso da pseudociência⁴⁴. Os pseudocientistas estão mais preocupados em fazer com que as pessoas se sintam bem do que lhes contar verdades desconfortáveis. Além do que, é mais fácil contar-se uma história quando não se está restrito pela realidade⁴⁵. As pessoas que acreditam na pseudociência querem unir uma narrativa que lhes agrade psicologicamente com a busca pela verdade. Obviamente não está querendo se dizer que a verdade e o prazer são naturalmente opostos, mas, sim, que em determinadas situações algumas respostas doem mais do que outras.

Daniel Klein⁴⁶ forjou a expressão plasticidade das crenças querendo dizer que “estruturas de crenças são plásticas: elas são afetadas pelo calor e pela pressão da experiência de todos os dias”. Indo além, e em sintonia com Gustave LeBon (cujas ideias básicas foram expostas anteriormente), ele propõe que as crenças de um indivíduo em relação a um determinado assunto dependem da posição do grupo a que pertence a respeito do assunto. Adquirem-se crenças através da observação do que outras pessoas do grupo pensam sobre o assunto e isso ajuda a manter alguma harmonia no grupo. No entanto, algumas crenças são subótimas, ou seja, prejudicam o desempenho (a eficiência) do grupo e isso algumas vezes pode ser fatal para a sobrevivência do grupo. Por exemplo, empresas podem perder espaço por persistir em determinadas crenças nelas difundidas. Mas por que é tão difícil alterar as crenças?

A resposta dada por Klein é que toda crença para ser adquirida requer algum tipo de investimento. O mais óbvio deles é tempo (ele é necessário para que se absorvam certos dogmas). Investimentos intelectuais também estão presentes. Toda a vez que é preciso se apreen-

⁴²CAPLAN, Bryan; **The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies**. New Jersey, EUA: Princeton University Press, 2006.p. 115.

⁴³Ibidem, p. 116.

⁴⁴ Pseudociência são métodos que se propõem a encontrar respostas para questões humanas sem, contudo, utilizar de escrutínio científico. Exemplo disso é a astrologia e a cartomancia.

⁴⁵ CAPLAN, Bryan; **Rational Ignorance versus Rational Irrationality**. *Kyklos*, Vol. 54, No. 1, p. 3 – 26. 2001.

⁴⁶ KLEIN, Daniel B.; **If Government is so Villainous, How come Government Officials don't seem like Villains?**. *Economics and Philosophy*. Vol. 10, No 01, p. 91-106. Dezembro, 1994.

der algo novo (no caso, novas crenças), o investimento feito anteriormente é perdido e isso pode ser depressivo e desolador, uma vez que se desenvolveu certo afeto pelas antigas crenças. A defesa das pessoas contra isso é que elas se agarram ao antigo e tentam a qualquer custo evitar o novo. É como se a novidade viesse para acabar com toda a paz de espírito trazida pelas crenças correntes.

Em suma, pode-se dizer que as preferências por crenças são uma espécie de hierarquia de crenças que se forma na cabeça dos homens. O ordenamento da hierarquia (ou seja, quais as crenças preferidas) está ligado muito mais a uma questão de afinidade do que propriamente a um escrutínio baseado em raciocínio e evidência: algumas crenças específicas atraem mais algumas pessoas. Apesar disso, as crenças (sendo as crenças de um agente, aqui nesse trabalho, entendidas como quais as chances de uma determinada situação ser verdadeira⁴⁷) podem ser racionais, desde que obedeçam às idéias de Bayes (colocadas anteriormente).

Após ter se abordado a primeira ideia básica de Bryan Caplan (as preferências por crenças), irá se abordar a segunda: o custo material dos erros. Algumas crenças erradas podem ter consequências nefastas sobre o agente. Por exemplo, o sujeito que acredita que sua constituição física é derivada diretamente dos deuses e que, por isso, pode pular de aviões sem paraquedas descobrirá ao chegar ao solo que a sua condição é mais humana do que imaginava inicialmente. Outras crenças erradas, no entanto, têm efeitos extremamente brandos sobre o agente. Acreditar, por exemplo, que alienígenas construíram as pirâmides do Egito, não terá impacto direto algum, ao menos em circunstâncias corriqueiras, sobre aquele que acredita nisso: ninguém que tenha tal crença deixará de acordar todos os dias cedo para trabalhar. Essencialmente, “o custo do erro varia com a situação da crença e do crente”⁴⁸.

Alguns trabalhadores que lidam com benzeno (uma substância química bastante nociva à saúde humana) negam que estejam tratando com um produto tóxico. Alguns trabalhadores que labutam em usinas nucleares igualmente negam que possam estar expostos a níveis de radiação acima do comum⁴⁹. Esses são exemplos em que crenças erradas a respeito do funcionamento do mundo acarretam em consequências trágicas. Um caso interessante de crença errada a respeito do mundo, cujo custo do erro é elevado, é o de pessoas que vivem em áreas bastante sujeitas a catástrofes naturais (terremotos e inundações) e que acham que não devem pagar seguro, devido à baixa chance de ocorrência do evento. Uma das explicações para tal

⁴⁷ CAPLAN, Bryan. **Rational irrationality**: a framework for the neoclassical-behavioral debate. *Eastern Economic*. Vol. 26, No. 2, p. 191-211. Primavera. 2000.

⁴⁸ CAPLAN, Bryan; **The Myth of the Rational Voter**: Why Democracies Choose Bad Policies. New Jersey, EUA: Princeton University Press, 2006. p. 120.

⁴⁹ AKERLOF, George A.; DICKENS, William T.; **The economic consequences of cognitive dissonance**. *The American Economic Review*. Vol. 72, No. 3, p. 307-319. 1982.

comportamento é que as pessoas utilizam um procedimento simplificador na hora de calcular as probabilidades de ocorrência do evento: confiam mais na sua memória do que em dados históricos. Assim, pessoas que se lembram de eventos marcantes (terremotos ou enchentes) elevam as probabilidades de ocorrência dos mesmos a ponto de considerá-los relevantes para que se preste atenção a eles⁵⁰.

Se as pessoas comuns que residem em locais de risco subestimam a possibilidade de eventos graves como inundações e terremotos, as firmas que se encontram nos mesmos locais não caem na mesma armadilha. Isso se dá devido à existência de uma figura chamada gerente de riscos. Ele tem à sua disposição maior objetividade do que o homem ordinário, por ter baixo envolvimento direto (não são agentes que têm fortes interesses diretos envolvidos); tem também uma equipe de apoio; sistemas de informação a seu dispor e, por fim, a sua decisão utiliza regras formais que posteriormente passam pelo escrutínio dos seus superiores⁵¹. Obviamente que estando a crença das empresas nesse aspecto específico mais próxima da realidade, menor será o erro material da crença, afinal assinarão contratos de seguro antes do acontecimento de eventos de baixa probabilidade.

A partir do que foi dito anteriormente, pode-se, então, dizer que: (a) há crenças erradas cujas consequências não têm repercussões práticas, essas crenças não afetam o curso da ação humana; (b) há crenças, ao contrário, cujas consequências são drásticas (essas, obviamente, afetam bastante o curso da ação humana); (c) há, ainda, outro tipo de crenças (e essa é a espécie mais interessante): crenças cujo custo para o indivíduo que erra é baixo, sendo que as consequências recaem sobre outras pessoas. Bryan Caplan usa das seguintes palavras para exemplificar essa circunstância:

Um cientista louco, convencido de que ele é esperto demais para falhar, pode liberar um vírus sobre o mundo. Se ele é imune – e ninguém o prende – o custo privado do seu ego inflado é zero, embora milhões de pessoas venham a pagar com suas vidas.⁵²

Após terem sido expostas as duas premissas que fundamentam a teoria da irracionalidade racional, irá se juntar ambas e explicar como elas interagem para compor tal teoria.

Parte-se, para tanto, de uma análise econômica tradicional em que, de um lado, há (a) preferências e, do outro, (b) preços. As preferências puramente econômicas são aquelas em que há bens envolvidos: prefere-se o suco de laranja ao de maçã; o de maçã ao de goiaba; o de goiaba ao de mamão e assim por diante. Ao se transportar isso para a teoria da irracionalidade

⁵⁰KUNREUTHER Howard; **Causes of Underinsurance against Natural Disasters**. The Geneva Papers on Risk and Insurance. Vol.09, No 31, p. 206-220. Abril, 1982.

⁵¹BORKAN, Brad; KUNREUTHER, Howard; **Contingency Planning Against Low Probability Events**. Best's Review. Vol. 80. No.01, p. 106-112. Maio, 1979.

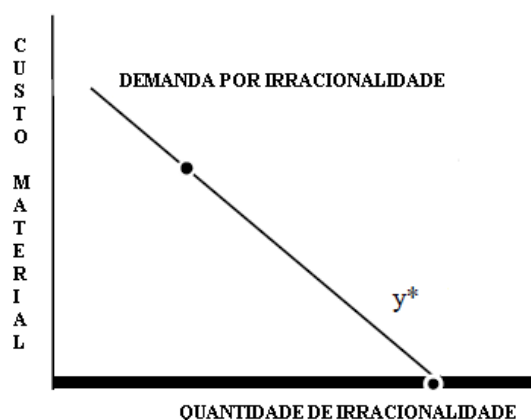
⁵²CAPLAN, Bryan; **The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies**. New Jersey, EUA: Princeton University Press, 2006. p. 121. (Tradução nossa).

racional, então a preferência é por crenças, como foi exposto acima. Os preços, por sua vez, na análise econômica tradicional são aqueles que o mercado determina para certos bens e serviços. Por exemplo, o corte de cabelo no famoso cabeleireiro ‘A’ custa duas mil unidades monetárias; no ‘B’, mil unidades monetárias; no ‘C’, setecentas; e assim por diante. O preço, na teoria da *rational irrationality*, será o custo material do erro, o qual foi exposto anteriormente. A lógica envolvida na teoria é bastante simples: “Se os agentes dão importância tanto ao bem estar material quanto a crenças irracionais, então conforme o preço de deixar a razão de lado sobe, os agentes consumirão menos irracionalidade”⁵³.

Quando não houver custos (entendendo-se custo de forma ampla⁵⁴) a irracionalidade é um bem livre, consumível irrestritamente. Altas quantidades de irracionalidade poderão ser “consumidas” sem quaisquer efeitos sobre o consumidor. Edward L. Glaeser⁵⁵ trata do caso da crença da continuidade da vida após a morte. Essa crença, que naturalmente atrai mais as pessoas do que a da mortalidade da alma, não precisa necessariamente carregar quaisquer custos consigo: basta acreditar e ponto. Por isso, pode-se dizer que se trata, em tese, de um bem livre de custos, cujo consumo pode ser irrestrito. É, aliás, interessante que sendo um bem livre de custos e uma natural preferência humana existam ateus que não acreditem na vida após a morte. A explicação para tanto é que aqueles que fornecem tal crença, que normalmente é transmitida através da religião, acabam adquirindo algum poder de mercado e exigem daqueles que querem fazer parte da mesma algum tipo de custo, seja material (como dízimos) ou moral (como comportamentos antieconômicos).

O modelo de Caplan pode ser bem entendido tendo em conta o gráfico abaixo:

Figura 1: relação entre demanda vs custo vs quantidade de irracionalidade



⁵³ CAPLAN, Bryan; **The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies**. New Jersey, EUA: Princeton University Press, 2006. p. 123. (Tradução nossa).

⁵⁴ Não apenas custos materiais, mas custos físicos, biológicos, à integridade f

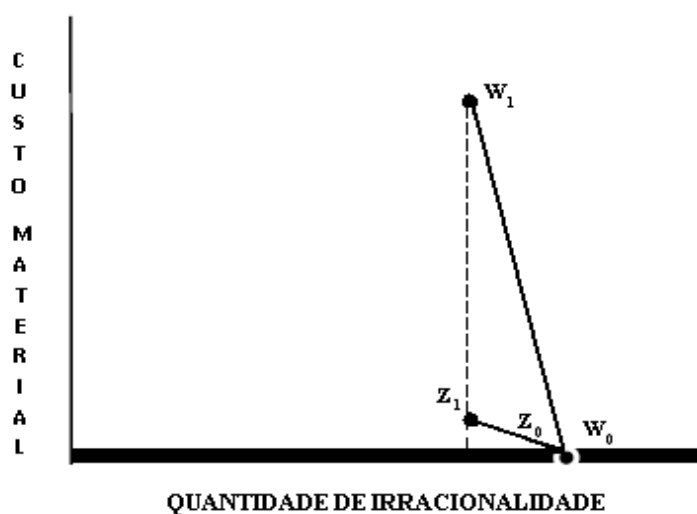
⁵⁵ GLAESER, Edward. **Psychology and the Market**. National Bureau of Economic Research. No. w10203. 2004. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w10203>. Acesso em 09/08/2016.

A linha de demanda reflete a preferência de um indivíduo por alguma crença. O eixo ‘x’ demonstra a quantidade de irracionalidade “consumida” pelo sujeito e o eixo ‘y’ demonstra o custo material que a crença impõe ao indivíduo (ou quanto o sujeito está disposto a sacrificar para manter a sua crença). Quando o custo material do erro começar a aumentar, o indivíduo começará a “consumir” quantidades cada vez menores de irracionalidade. Esse consumo menor de irracionalidade quer dizer que o sujeito consegue, em algum momento, sem nenhum viés, ser racional, percebendo as consequências práticas diretas que recaem sobre si mesmo. É essa capacidade de perceber racionalmente os custos materiais impostos pela irracionalidade que faz com que a teoria se chame de irracionalidade racional⁵⁶.

O ponto em que a linha de demanda cruza o eixo ‘x’ é o ponto em que o “consumo” de irracionalidade estará saciado; é o ponto em que o sujeito pode acreditar na sua crença preferida sobre o mundo sem ter nenhuma consequência prática que lhe afete imediatamente; é o ponto, enfim, em que o sujeito é feliz por acreditar que o mundo funciona de determinada forma. Note-se que quem “comanda” a movimentação do gráfico é o eixo ‘y’, ou seja, os custos que são impostos pela crença. A teoria de Caplan, portanto, é fundamentada em uma das premissas que fundamentam a teoria econômica tradicional: as pessoas reagem a incentivos. Os incentivos que fazem com que as pessoas “consumam” quantidades cada vez menores de irracionalidade são os custos impostos por tal irracionalidade.

Para esclarecer bem a lógica do modelo, pense-se na seguinte situação. Dois indivíduos, ‘W’ e ‘Z’, têm a mesma crença: marcianos construíram as pirâmides do Egito. O gráfico abaixo ajudará a ilustrar a situação.

Figura 2: comparação dos efeitos da irracionalidade entre dois indivíduos



⁵⁶CAPLAN, Bryan; **Rational Ignorance versus Rational Irrationality**. *Kyklos*, Vol. 54, No. 1, p. 3–26. 2001.

‘W’ é um renomado cientista e ‘Z’ é o dono de uma oficina mecânica. Tanto ‘W’ quanto ‘Z’ inicialmente (momentos W_0 e Z_0 , conforme o gráfico) não revelam a ninguém a sua crença a esse respeito. Por não a revelarem e por ainda não pautarem suas ações baseados nessa crença, o custo material inicial para ambos é nulo. O cientista ‘W’, no entanto, é convidado a participar de um congresso em que resolve expressar abertamente o seu posicionamento. Por ser um cientista e declará-la em um ambiente onde há muita publicidade, bem como outros cientistas, o custo material da sua crença é muito elevado (conforme é possível se visualizar em W_1). O mecânico ‘Z’, por sua vez, resolve, assim como o ‘W’, defender abertamente a sua estranha crença. Por não influenciar muito em suas ações e em sua reputação, o custo material do erro é bem menor do que o de ‘W’, como é possível se visualizar no gráfico (posição Z_1), apesar de ambos “consumirem” a mesma quantidade de irracionalidade. Tendo em conta a premissa de que as pessoas reagem a incentivos, é bastante provável que ‘W’ venha a rever o seu posicionamento, uma vez que o ‘consumo’ de irracionalidade lhe é bastante custoso (a sua reputação certamente perderá qualquer valor que tinha anteriormente). Já ‘Z’, para quem os custos são bem menos elevados (talvez algum amigo seu lhe taxe de louco), provavelmente manterá a crença.

Do exposto acima se pode deduzir que as crenças não são fixas, elas variam conforme os incentivos. Bruno Frey e Reiner Eichenberger⁵⁷ expõem que os sujeitos que são vítimas de sua irracionalidade não são necessariamente inertes, eles podem tentar lidar com os seus vieses de forma racional e para tanto podem investir recursos (o mais óbvio deles é tempo). Para que isso aconteça, no entanto, fazem um cálculo utilitário em que comparam o benefício marginal de não se comportar irracionalmente com o custo marginal de reduzir as chances de serem vítimas da sua irracionalidade. Pode-se falar em três incentivos que fazem com que as pessoas minorem a sua irracionalidade: o primeiro incentivo é a percepção da irracionalidade; as pessoas muitas vezes estão cientes de que agem irracionalmente, sendo que, por exemplo, a experiência (o fato de já ter vivido aquilo antes) torna o comportamento mais racional. O segundo incentivo para minorar a irracionalidade é o quanto se ganhará ou deixará de ganhar para reduzir o comportamento anômalo. Há evidências, embora o assunto não seja pacífico, de que quando as perdas ou os ganhos (no sentido econômico) são grandes, o comportamento tende a ser mais racional. Vernon Smith e James Walker⁵⁸, ao discutirem 17 estudos experimentais, colocam que “do ponto de vista daquele que toma a decisão a questão é alcançar um

⁵⁷FREY, Bruno; EICHENBERGER, Reiner; **Economic incentives transform psychological anomalies**, Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 23, No. 2, p. 215-234. 1994.

⁵⁸ SMITH, Vernon; WALKER, James; **Monetary rewards and decision cont in experimental economics**, Economic Inquiry, Vol. 21, No 2, p. 245-261. 1993.

equilíbrio entre os benefícios da melhor decisão a ser tomada e o custo do esforço da decisão”. Ou seja, quanto maiores forem os incentivos (e o estudo de Smith e Walker trata especificamente sobre incentivos monetários), maior é a tendência da pessoa a lidar com a sua própria irracionalidade no sentido de ter um comportamento mais racional.

O terceiro e último incentivo que Frey e Eichenberg⁵⁹ colocam como redutores da irracionalidade são as instituições. Elas podem surgir espontaneamente a partir do mercado (como é o caso de empresários que oferecem meios para superar a irracionalidade a que estão sujeitos aqueles que os contratam; tratam-se principalmente de consultores psicológicos, financeiros, fiscais, etc.) e das normas sociais e tradições (as famílias, por exemplo, podem estabelecer que a tomada de decisões importantes como é o caso de alguém que decide se casar devam ser tomadas em grupo ou em conselhos familiares; e em caso de países mais tradicionais, inclusive, é possível que os casamentos sejam arranjados como uma solução à irracionalidade proveniente da ação passional que normalmente aflige os mais jovens). Tendo em conta que a irracionalidade pode criar oportunidades para quem a observe, as famílias são espécies de portos seguros em que são estabelecidas normas que proíbem que familiares tirem vantagens uns de outros. Há também instituições deliberadamente projetadas para minorar as irracionalidades como é o caso daquelas impostas pelo governo: em alguns países limites são impostos à quantidade de dinheiro que é possível pedir emprestado; no caso da Suíça⁶⁰, as pessoas são obrigadas a terem suas casas seguradas contra riscos elementares (como incêndio), bem como os seguros de saúde e de velhice são que também são obrigatório. Apesar da existência dessas instituições, Frey e Eichenberg concluem que a irracionalidade nunca desaparece completamente, nem mesmo nos mercados mais eficientes, como é o das ações.

Após ter explicado a estrutura básica da teoria da irracionalidade racional é possível responder à pergunta: qual a relação da teoria da irracionalidade racional com o mundo da política e mais particularmente com o eleitor. É preciso, em primeiro lugar, destacar o ambiente em que se desenvolvem as eleições no Brasil (não só no Brasil, mas também em países populosos como os Estados Unidos da América e a Índia). A escolha de candidatos, principalmente para a esfera federal e para a estadual, envolve milhões de votos. Em cidades de grande porte (as capitais dos Estados brasileiros são um exemplo) e de médio porte (cidades como Caxias do Sul, Bauru, Criciúma, etc.), igualmente, várias centenas de votos estão envolvidos. Assim sendo, a chance de que o voto de uma pessoa seja decisivo é praticamente

⁵⁹FREY, Bruno; EICHENBERGER, Reiner; **Anomalies and Institutions**, Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 145, No. 3, p. 423-437. Setembro, 1989.

⁶⁰ O artigo que serve de referência a essa afirmação é de 1989, portanto, a afirmação era válida naquele ano, não importando o estado em que se encontre a legislação a respeito do tema atualmente.

nula. Paul Meehl⁶¹, ao escrever em 1977, coloca que as suas chances de determinar quem iria se tornar o presidente dos Estados Unidos da América eram as mesmas que sofrer um acidente mortal enquanto dirigia para as urnas de votação e complementa, utilizando dados mais precisos, que tal chance estava na ordem de 10^{-8} (ou seja, uma chance em cem milhões). Tendo em conta que tanto a população dos Estados Unidos da América quanto a do Brasil⁶² aumentaram substancialmente desde 1977, é bastante plausível que tais possibilidades diminuíssem.

Tendo em conta essa baixíssima (poderia se dizer quase nula) influência que o voto de um eleitor considerado individualmente tem no resultado final de uma eleição, as crenças políticas mais absurdas são possíveis sem que as suas consequências recaiam diretamente sobre o eleitor. O fato de as consequências da escolha não serem imediatas e nem diretas faz com que se possa escolher aquilo que mais apraz ao indivíduo. Em outras palavras, pode-se dizer que o voto é uma ação cujas consequências não recaem imediatamente sobre o eleitor (afinal de contas, ninguém fica pobre ao depositar o seu voto na urna), mas que se considerado de forma agregada (ou seja, considerando-se todos os votos de todos os eleitores) tem grandes efeitos sociais. “Cada eleitor maximiza a sua utilidade, mas isso não maximiza a utilidade dos eleitores como um todo⁶³”. Isso quer dizer que tendo em conta as ínfimas consequências individuais imediatas provenientes da decisão, qualquer benefício (mesmo que seja psicológico) faz valer à pena que se escolham políticas irracionais.

Em síntese tem-se o seguinte quadro: as pessoas têm preferências por crenças (querem estar certas e ter as respostas que lhes agradem). Certamente, nem sempre as crenças das pessoas são postas a prova e isso facilita que pontos de vista absurdos a respeito do mundo permaneçam intocáveis. Eles tendem a ser testados e, conseqüentemente, revisados quando os custos recaem diretamente sobre o indivíduo (ou a pessoa muda a sua forma de pensar o mundo, ou então as consequências negativas cobram o seu preço). Na política, os custos da decisão eleitoral individual são baixos (o agregado de votos é o que importa), pois o voto, do ponto de vista individual, é uma ação que não traz consequências imediatas e diretas. Isso, por sua vez, faz com que se possam manter preferências por determinadas crenças políticas. Individualmente é vantajoso, do ponto de vista psicológico, votar na crença política preferida; socialmente, contudo, tal crença política poderá ser custosa. É possível afirmar-se, então, que o custo da irracionalidade difere se considerar-se o indivíduo e a sociedade.

⁶¹ MEEHL, Paul E.; **The Selfish Voter Paradox and the Thrown-Away Vote Argument**, American Political Science Review, Vol. 71, p. 11-30. 1977.

⁶² Não se encontrou estudo semelhante sobre o Brasil.

⁶³ CAPLAN, Bryan. **The logic of collective believe**. Rationality and Society, Vol. 15, No.2, p. 218 – 242 (tradução nossa).

Pense-se no seguinte exemplo: no país ‘Z’⁶⁴, que possui uma democracia representativa e também democracia direta para algumas decisões, há um plebiscito a respeito do fechamento completo de fronteiras para estrangeiros. Se o eleitor médio for completamente racional, ou seja, alguém que busque informação e interprete-a de modo a atualizar as suas crenças conforme as evidências mais relevantes (ou seja, alguém livre de vieses), então a tendência é que a política mais racional prevaleça. Supondo-se que as evidências apontem no sentido da produção de ótimos efeitos (econômicos, políticos, demográficos, previdenciários, etc.) quando da abertura das fronteiras a imigrantes, ainda que alguns critérios mínimos sejam estabelecidos para poder imigrar a tal país, então se pode considerar essa como a política racional (ou como o ideal do ponto de vista racional). Nesse caso, a teoria da irracionalidade racional não teria qualquer valor analítico. Contudo, se o eleitor médio acreditar que vários problemas sociais (desemprego, violência, crises econômicas, déficit previdenciário, etc.) são causados por imigrantes, apesar de todas as evidências relevantes apontarem o contrário, então a política irracional seria estabelecida. A teoria da irracionalidade racional teria, então, algum valor analítico: em primeiro lugar, as pessoas não procurariam se informar a respeito das evidências sobre os efeitos da imigração tendo em conta a irrelevância do peso de seu voto no resultado final; em segundo lugar, ainda que se informassem, por terem uma preferência por uma crença que é anterior ao plebiscito, e se levando em consideração os baixos custos imediatos diretos de se escolher tal política, de tal forma que caso se fizesse um cálculo utilitário seria mais vantajoso psicologicamente manter a crença, é provável que a política irracional seria a escolhida. Nesse caso, a análise é de que os eleitores são irracionais quanto a decisões políticas.

3.3. A hipótese de Anthony Downs

O modelo de comportamento do eleitor de Bryan Caplan irá ser confrontado por outro modelo, que pode ser chamado de ignorância racional. Trata-se de um modelo bastante conhecido nas ciências econômicas. Ele foi desenvolvido inicialmente por Anthony Downs no livro *Uma Teoria Econômica da Democracia* e posteriormente foi objeto de amplo debate na literatura que trata de modelos de comportamento eleitoral.

Downs parte de algumas premissas para descrever o comportamento eleitoral. Uma delas é a da racionalidade do eleitor. O conceito do que seja racionalidade foi exposto anteriormente, por isso, não será agora objeto de ampla explanação. Basta que se pontuem algumas

⁶⁴ Certamente ao se criar uma hipótese está a se reduzir a realidade, pois tratar abstratamente de problemas é sempre mais fácil do que encarar as complexidades da realidade. Nesse sentido, pode-se dizer que hipóteses são simplificações. Hipóteses, contudo, têm o seu valor, uma vez que tendem a mostrar a coerência lógica de uma teoria, ainda que jamais transmitam a complexidade da realidade crua.

características do que Downs entende por racionalidade. Em primeiro lugar, a racionalidade se dá com relação aos meios, não em relação aos fins, esses não são considerados. Em segundo lugar, ocorre que para saber quais os meios mais adequados para o atingimento de uma meta, é preciso que se saibam quais os fins do agente. E para tanto, de forma arbitrária, segundo o próprio Downs, concentra-se atenção nas metas políticas. Assim sendo, a função de uma eleição, que evidentemente é um expediente político, é eleger os governantes. Qualquer comportamento em uma eleição deverá ser voltado a esse fim e a nenhum outro.

Por fim, ainda tratando sobre a racionalidade, Downs estabelece uma forma de diferenciar alguém que está agindo racionalmente de alguém que não está: a possibilidade de correção de erros. Assim, “um homem racional que está sistematicamente cometendo algum erro vai parar de fazê-lo se (1) ele descobrir qual é o erro e (2) os custos de sua eliminação for menor que os benefícios”⁶⁵. Disso se conclui que um homem irracional irá agir de forma a atingir não eficientemente os fins declarados, uma vez que não buscará corrigir os seus erros.

Outro pressuposto utilizado por Anthony Downs em seu argumento é o de que o objetivo de qualquer governo (municipal, estadual ou nacional) é a reeleição. Ao fazer isso, o autor estabelece o fim político de partidos. Tendo em conta que a racionalidade se dá em relação a meios e não a fins, ao estabelecer a reeleição como fim, é possível que se estabeleça a racionalidade ou não da ação partidária.

Outra premissa adotada no modelo de Downs é o que ele chama de “o axioma do interesse pessoal”⁶⁶. Esse axioma é a noção de que todo o ser humano é egoísta. Assim sendo, haveria por parte de todas as pessoas maior consideração por sua segurança e felicidade do que pela de outrem. Havendo choque de interesses, cada um estaria mais disposto a sacrificar o interesse alheio a seu próprio. Essa característica seria parte da própria constituição humana.

Antes de se prosseguir na descrição do modelo de Anthony Downs é importante que se coloque uma premissa metodológica adotada na sua teoria. Ela foi retirada do pensamento do economista norte-americano Milton Friedman. A ideia é a seguinte: não importam quão irreais sejam as premissas de uma hipótese nas ciências humanas, o que interessa é a validade das suas implicações, ou seja, das suas previsões. Nas palavras do próprio Friedman:

Hipóteses verdadeiramente importantes e significantes terão ‘premissas’ que são representações grosseiramente imprecisas da realidade e, de forma geral, quanto mais significativa uma teoria, mais irrealistas serão as suas premissas. O motivo é simples. Uma hipótese é importante se ela explica muito com pouco, isto é, se ela abstrai os elementos cruciais da massa complexa e detalhada de circunstâncias que cir-

⁶⁵DOWNS, Anthony; **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013. p.31.

⁶⁶Ibidem, p.48.

cunscrevem o fenômeno a ser explicado e possibilita previsões válidas somente baseadas nas premissas irrealis.⁶⁷

O que ocorre, segundo Friedman, é que nas ciências humanas não é possível, ou ao menos é muito difícil, criarem-se experimentos controlados, como ocorre nas ciências da natureza. Conseqüentemente, é muito difícil verificar-se a validade das conseqüências de uma hipótese. Isso faz com que muitas vezes se abandone a capacidade de previsão de uma teoria e se adote como critério de validade o realismo das premissas, que pode, dependendo do caso, ser muito mais facilmente verificado. Ou seja, as premissas – o seu realismo – muitas vezes são usadas como uma espécie de “selo de validade” de uma teoria e isso, para Friedman, é uma fonte de erro.

Um exemplo em que as premissas são absolutamente irrealis e em que a previsão da hipótese é precisa ocorre na seguinte situação:

Considere-se o problema de se prever as tacadas de um experiente jogador de sinuca. Não parece nem um pouco desarrazoado que excelentes previsões serão geradas pela hipótese de que o jogador de sinuca faz as suas jogadas como se ele conhecesse complexas fórmulas matemáticas (...). Nossa confiança nessa hipótese não é baseada na crença de que experientes jogadores de sinuca façam conforme o processo descrito; ela provém, ao contrário, da crença de que de alguma maneira eles são capazes de chegar ao mesmo resultado, pois do contrário eles não seriam experientes jogadores de sinuca.⁶⁸

É nessa premissa metodológica que Downs se baseia ao criar o seu modelo. Ainda que as complexidades mundanas não sejam todas abarcadas por sua hipótese, ela ainda assim possui boa capacidade preditiva. Aliás, o ideal, em conformidade com tal linha de raciocínio, é que os modelos sejam simples, que possuam premissas irrealis, tendo apenas os traços mais relevantes do fenômeno objeto de análise, à semelhança de um mapa geográfico. No seu modelo, as premissas são a racionalidade humana e o axioma do auto-interesse. Isso quer dizer que as pessoas são seres perfeitamente racionais e absolutamente egoístas? Não, que dizer que de forma geral pode-se colocar tais atributos como relevantes à natureza humana, como elementos que explicam muito do que ocorre no convívio social. Após esse “parêntese” metodológico, volta-se à descrição do modelo de Anthony Downs.

O modelo de eleitor em Downs é bastante complexo. Por esse motivo ele não será descrito nas suas minúcias. Será deixada de lado, portanto, parte substancial de sua teoria, sendo isso necessário por questões práticas: (a) seja pelo espaço que seria necessário para dar o tratamento que a sua obra merece, (b) seja por questões de pragmatismo, ou (c) seja pelo próprio escopo dessa monografia.

⁶⁷ FRIEDMAN, Milton; **The methodology of positive economics**. In: Daniel M. Hausman (Org.). *The Philosophy of Economics: An Anthology*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007. p. 152-154. (tradução nossa)

⁶⁸ *Ibidem*, p. 157-158. (tradução nossa)

O comportamento do eleitor em Downs é essencialmente utilitarista. Basicamente, o eleitor vota nos partidos/políticas que lhe beneficiarão mais. Os benefícios que são levados em conta na hora de se escolher são os “fluxos de utilidade” obtidos a partir da atividade governamental⁶⁹. Para tornar mais claro o que são tais fluxos de utilidade ao eleitor, pode-se citar como exemplo: o policiamento na rua em que o eleitor mora, a qualidade do saneamento básico na sua residência, o transporte público, a segurança nacional, etc. A percepção de que benefícios estão fluindo a si (ao eleitor) vai depender de variáveis como: (a) saber da existência de um benefício e (b) saber que o benefício é provido pelo governo. Outro ponto relevante é que aquilo que beneficia ou não beneficia o sujeito que avalia os fluxos de utilidade é visto como bom ou mau à luz da noção de boa sociedade. E tal noção – a de boa sociedade – é fixa, ao menos no curto prazo entre duas eleições.

O eleitor vota no partido que acredita que lhe trará mais fluxos de utilidade no próximo período eleitoral⁷⁰. À diferença entre as rendas de utilidade que ele poderá receber de cada partido no próximo período eleitoral chamou-se de diferencial partidário esperado. A lógica é a seguinte: quando da ocorrência de eleições, supondo se tratar de um sistema bipartidário, o eleitor compara os benefícios que acha que receberá do partido que governa e os que receberá do partido opositor no próximo período eleitoral. Ocorre que por se tratar de um sistema bipartidário⁷¹, sempre um dos partidos políticos estará ocupando os cargos de governo. Isso dá ao eleitor racional evidências reais de benefícios trazidos ao se manter o partido governante no poder. Já quanto ao partido opositor, o eleitor imagina quais teriam sido os ganhos que ele, eleitor, teria tido caso tal partido governasse. À diferença entre os benefícios reais obtidos a partir do governo do partido da situação e os benefícios hipotéticos obtidos a partir do governo do partido da oposição no período eleitoral atual deu-se o nome de diferencial partidário atual. O diferencial partidário atual, segundo Downs, é o principal determinante do diferencial partidário esperado⁷².

Podem ocorrer situações em que o eleitor não consiga diferenciar entre os benefícios atuais ou futuros trazidos por qualquer dos partidos concorrentes (seja a situação, seja a oposição). Nesse caso, a eleição cumpre, além da função de selecionadora de um novo governo, o

⁶⁹DOWNS, Anthony; **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013.p.57.

⁷⁰ Período eleitoral deve ser compreendido como o período de tempo entre duas eleições.

⁷¹ Ainda que não se trate de um sistema bipartidário, como ocorre no Brasil, a lógica de comparação entre situação versus oposição ainda é válida, uma vez que o que se tem tido desde a redemocratização brasileira são coalizões partidárias, aqui está a se referir às eleições presidenciais, que têm colocado o partido da situação versus o partido da oposição como os principais concorrentes. Exemplo claro disso é o confronto PT/PSDB.

⁷²DOWNS, Anthony; **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013. p.60-62.

papel de sinalizadora. Caso o eleitor julgue que as suas rendas de utilidade atuais estejam aquém do possível, então votará na mudança, seja qual for ela. Caso o eleitor julgue que suas rendas de utilidade atuais são boas, então votará na manutenção do *status quo*.

A descrição do modelo básico de voto feita até agora foi pensada para um mundo em que a informação é perfeita, ou seja, em que ela é completa e sem custos. O mundo real, contudo, não tem tal característica; nas palavras de Downs: “a incerteza e a falta de informação impedem, mesmo o eleitor mais inteligente e bem informado, de se comportar exatamente do modo que descrevemos”⁷³. O principal remédio contra a incerteza é a busca por informações. Existe uma relação inversamente proporcional entre ambas as variáveis: quanto maior a incerteza, menor o nível de informações que uma pessoa possui e vice-versa.

No mundo real, toda a informação tem custos. Em um mundo perfeitamente informado, ao contrário, “a informação está disponível para qualquer um que tome decisões, em quantias ilimitadas a custo zero, e ele não precisa consumir seu tempo para fazer uso dela.”⁷⁴. Entre os custos envolvidos, o mais básico, e óbvio deles, é o tempo. É preciso de tempo para que se reúnam informações, para que se selecione a informação útil, para que se analisem as consequências de cada opção, para que se comparem as opções providas por cada, etc. Alguns custos podem ser transferidos para terceiros, enquanto que outros não. Por exemplo, é possível que se contrate um especialista em defesa nacional para que explique quais as políticas envolvidas e quais as suas implicações. Esse é um custo transferível. Já a opção e a concretização da ação de votar não é algo que possa ser transferido a outrem⁷⁵.

Tendo em conta a escassez geral de recursos, sendo que o recurso em que a escassez é mais patente é o tempo, as pessoas procuram formas de minimizar a sua utilização (não só de tempo, mas também de dinheiro na obtenção de informações, por exemplo). Uma das formas usadas para otimizar recursos é o fluxo de informações gratuitas providas por cada sociedade ao cidadão. Para que se compreenda o que é uma informação gratuita, é preciso que se compreenda o seguinte: toda a informação tem custos para de reunião, seleção, transmissão, análise e avaliação. Todos esses custos podem ser transferidos a outrem. Pode-se, como posto anteriormente, contratar alguém para que execute qualquer uma dessas funções (inclusive, pode-se, em um caso extremo, contratar alguém para que diga como e em quais políticas votar; o que, evidentemente, não é aconselhável). O único custo que não é transferível a outrem é o tempo para que se assimile uma informação. Informação gratuita é aquela que é dada

⁷³DOWNS, Anthony; **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013. p.66.

⁷⁴Ibidem, p. 230.

⁷⁵Ibidem, p. 229-230.

a um cidadão sem que exista qualquer custo transferível; o único custo com que ele terá que arcar será tempo de absorção e utilização, não havendo necessidade de que se contratem especialistas para que reúna, selecione e analise a informação⁷⁶.

Exemplos de informação gratuita são: (a) informações divulgadas pelo partido governante na sua função de governo. Não apenas isso, pegando-se o caso concreto brasileiro, instituições como o Tribunal de Contas da União (TCU), Tribunais de Contas dos Estados (TCE), Banco Central (BC), Ministério da Fazenda, IBGE, IPEA, CADE, etc., disponibilizam volumes descomunais de informação gratuita. Além disso, uma lei como a Lei de Acesso à Informação (LAI), lei 12.527 de 18 de novembro de 2011, é um instrumento que garante ao cidadão informação gratuita; (b) informações que são obtidas através de conversas informais, de grupos de debate, de discursos, etc.; (c) grupos de interesse divulgam informações a fim de reforçar os seus interesses.

Ainda que todos os homens, em uma sociedade marcada pela divisão do trabalho, tivessem a mesma inteligência, a mesma renda, os mesmos interesses nas políticas governamentais, eles ainda assim teriam acesso a quantidades de informações diferentes. “A divisão do trabalho sempre coloca os homens em diferentes posições sociais com acesso a informações variadas e necessidades dessas informações”⁷⁷. Ou seja, a própria estrutura das democracias modernas faz com que a assimetria de informação política seja onipresente, independentemente de questões conjunturais específicas a cada país com a sua realidade única e complexa. A desigualdade de renda reforça essa assimetria, uma vez que indivíduos com maiores rendas podem delegar a especialistas a coleta e análise de dados, o que, evidentemente, pode lhes dar maior poder de barganha.

Qual, afinal de contas, a relação entre informação e voto? Para compreender isso Downs parte da seguinte ideia: imagine-se um mundo em que o voto de apenas uma pessoa decidirá qual será o partido que governará até o próximo período eleitoral (sejam três, quatro, cinco, seis anos, etc.). Nesse caso, o custo de votar errado equivale à redução das rendas de utilidade que o cidadão sofrerá. Ou seja, caso ele escolha o partido que lhe é de forma geral desfavorável, até as próximas votações terá que suportar o ônus de ter escolhido errado. Isso quer dizer que ele optará por informar-se? Depende. Se (a) ele for indiferente a qual partido irá governar, uma vez que considera que ambos não alterarão as suas rendas de utilidade, então será irracional fazer qualquer investimento em informação; (b) se após uma estimativa preliminar do diferencial partidário, utilizando principalmente as informações gratuitas que

⁷⁶ DOWNS, Anthony; **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013. p. 240-241.

⁷⁷ *Ibidem*, p. 254.

ele obtém no dia-a-dia, ele perceber que há possibilidade de que se diferencial partidário se altere, então é racional que ele busque mais informações⁷⁸. É interessante destacar que existe uma relação direta entre o voto do eleitor e a sua renda de utilidade. Ou seja, seu voto é decisivo, seu voto é importante, enfim, seu voto, nessa situação hipotética, faria a diferença.

Ocorre que a hipótese acima está bastante longe da realidade. Em uma eleição presidencial de uma grande nação ou mesmo de uma grande cidade, milhares ou mesmo milhões de pessoas votam. A chance de que o voto de um eleitor apenas decida a eleição é praticamente nula. Anthony Downs ao tratar sobre o tema utiliza das seguintes palavras:

(...) todo o eleitor racional percebe que ele não é a única pessoa votando. Esse conhecimento altera radicalmente a sua visão da importância de seu voto. Se ele for o único eleitor, o custo para ele de votar incorretamente é medido pelo seu diferencial partidário, porque um voto incorreto elege o partido errado. Mas, de fato, há um grande número de outros eleitores. Portanto, o partido que no final das contas vence provavelmente será eleito não importa como ele vote, contanto que os outros cidadãos votem independentemente dele. Assim, o custo de ele ter errado não pode ser medido pelo seu diferencial partidário, já que esse erro pode não alterar o resultado⁷⁹.

Feddersen⁸⁰ calcula que, corroborando o argumento de Downs, caso se considere uma eleição em que cinco milhões de pessoas irão votar e em que haja dois candidatos, sendo que o candidato A terá uma parcela provável de 50,1% e o candidato B uma de 49,9%, a chance de que um voto seja pivô para o candidato B, que possui menor fração possível, é de 8.1079×10^{-9} .

O que ocorre é que o eleitor não calcula diretamente o seu diferencial partidário e decide se informar para votar ou não votar, bem como em quem votar. Ele, ao invés disso, pesa qual é a chance de que uma escolha certa ou errada sua na hora de votar realmente produzam conseqüências. O “valor do voto é composto com base em suas estimativas de seu diferencial partidário e da probabilidade de que seu voto seja decisivo (...)”⁸¹. Estar informado ou desinformado é brutalmente indiferente, uma vez que estando um determinado eleitor bastante informado e uma maioria desinformada, o que prevalecerá é a vontade da maior quantidade de pessoas. Os custos provenientes da busca de informação serão muito maiores do que os benefícios (o aumento da renda proveniente da utilidade) da informação. Isso faz com que seja

⁷⁸ DOWNS, Anthony; **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013. p. 259.

⁷⁹ Ibidem, p. 263.

⁸⁰ FEDDERSEN, Timothy. **Rational Choice Theory and the Paradox of Not Voting**. Vol. 18, nº01, Inverno, 2004. p. 99-112.

⁸¹ DOWNS, Anthony. **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013. p. 263.

racional ao eleitor obter pouca ou nenhuma informação. Esse comportamento eleitoral é o que a literatura econômica veio a chamar de *rational ignorance*.

3.4. Debatendo as hipóteses *rational ignorance* e *rational irrationality*

A partir de agora se iniciará o debate em que se contrapõem ambas as teorias. O tópico será dividido em três partes. Na primeira se debaterá o que elas têm em comum; na segunda, o que elas têm de diferente; na terceira, por que a hipótese de Caplan é melhor do que a de Downs.

As hipóteses têm algumas similaridades. O primeiro ponto comum em ambas as hipóteses é o que Garry Mackie⁸² chamou de ‘modelos pivô’ (ou hipóteses pivô). Trata-se da noção que o eleitor tem em que percebe que a importância de seu voto é pequena e por isso não tem grandes preocupações em relação a ele. Ou seja, o eleitor percebe que seu voto não será o decisivo (o voto pivô) e por isso ou (i.) não busca informações, no caso da hipótese de Downs, ou (ii.) está bastante suscetível a vieses cognitivos que não existiriam tão fortemente no mercado, na hipótese de Caplan.

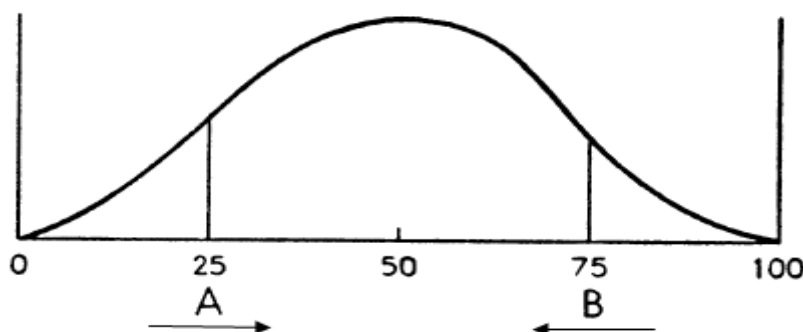
O segundo ponto em que há semelhança, ainda que com variações e ainda que a visão de Downs seja mais complexa, é a forma como o comportamento dos governantes é percebida por ambos os autores. Ambos enxergam os governos como racionais. Downs enxerga o governo como alguém que faz parte da divisão do trabalho e não como alguém que está acima ou fora dela (um elemento exógeno). Tendo em conta que todos os agentes que compõem a divisão de trabalho cumprem as suas funções sociais indiretamente, o governo não é diferente. Cumprir indiretamente as suas funções sociais significa que os motivos que movem os agentes diferem da função cumprida socialmente. Por exemplo, a função social de um mineiro é remover carvão do solo, mas o que o motiva a cumprir tal tarefa é a busca por renda, por salário. Não há nenhum altruísmo no seu agir. Os partidos políticos, como o mineiro, formulam políticas estritamente como um meio de ganhar votos. Levando-se em consideração que no mundo real a informação não é um bem livre, demandando, por isso, tempo e outros recursos, os partidos fornecem aos eleitores ideologias, que são indicadores das diferenças entre os partidos políticos. As ideologias são algo como demonstrativos das diferenças entre os partidos,

⁸² MACKIE, Gerry. **Rational ignorance and beyond**. Disponível em: <http://pages.ucsd.edu/~gmackie/documents/RationalIgnoranceAndBeyond.pdf>

fazendo com que ao invés de analisar política por política, as pessoas possam votar racionalmente nos partidos que melhor atendem a suas preferências⁸³.

A ideologia adotada pelos partidos, segundo Downs, dependerá da distribuição de preferências na sociedade. Ainda que no longo prazo as preferências se alterem bastante, no curto elas podem ser consideradas como fixas. Caso a distribuição de preferências de um eleitorado siga o padrão de curva normal, então a tendência é que os partidos concorrentes tenham plataformas (ideologias) parecidas. Como é o caso da figura abaixo:

Figura 3: distribuição normal de preferências em um sistema bipartidário



Downs usou do modelo espacial de Hotelling. No eixo ‘y’ encontra-se a quantidade de eleitores; no eixo ‘x’, uma distribuição de preferências que vai da extrema esquerda até a extrema direita. Para exemplificar, pode-se pensar no caso da política de maior ou menor intervenção estatal na economia. O ponto à extrema esquerda representa 0% de livre-mercado, enquanto que o ponto à extrema direita representa 100% de livre-mercado⁸⁴. A tendência a ir em direção ao centro das preferências se dá porque é no centro onde se encontra o eleitor médio, que, como é possível ver na figura, está em maior número. Um partido com uma ideologia média atrairá mais a todos os que estão à sua esquerda, no caso do partido A, e a todos que estão mais à direita, no caso do partido B. É racional ter uma ideologia média, pois do contrário haveria perda de votos. Como o principal objetivo dos partidos, segundo Downs, é o poder (seja a conquista do poder, seja a sua manutenção), eles devem sempre estar atentos à que preferências dos eleitores para que possam se adaptar a elas.

Caplan, por sua vez, considera o governo – bem como a figura do político – como geralmente racional. De tal forma que os “(...) políticos têm um incentivo tão forte para pensar racionalmente como os capitalistas têm para pensar a respeito de seus lucros (...)”. Os políticos sempre têm um incentivo para manter os olhos nas preferências dos eleitores, seja para

⁸³ DOWNS, Anthony. **An Economic Theory of Political Action in a Democracy**. The Journal of Political Economy, Vol. 65, no. 2. p. 135-150. Abril, 1957.

⁸⁴ DOWNS, Anthony. **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013. p. 137.

perceber como as ações próprias mudam os seus prospectos eleitorais, seja para perceber como as próprias posições alteram tais prospectos. O trecho abaixo transmite com clareza a razão pela qual políticos são racionais:

Políticos, como os outros indivíduos, preferem algumas crenças a outras. No entanto, diferentemente do eleitor médio, eles têm uma grande chance de alterar os resultados e os seus esforços têm repercussão direta (...) Políticos que sistematicamente falham em perceber as preferências dos eleitores perdem grandes oportunidades de lucrar politicamente. Eles têm incentivos para aprender a partir de seus erros e contratar os serviços de especialistas.⁸⁵

Resumido-se o ponto, pode-se afirmar que Downs e Caplan concordam, com algumas diferenças (as quais serão aprofundadas abaixo), na forma como os governantes se comportam: políticos e partidos buscam satisfazer as demandas eleitorais do maior número de pessoas tendo em conta o próprio auto-interesse, qual seja: a permanência no poder pelo maior período possível. Em suma, os partidos moldam sua agenda às preferências populares, seja quanto aos fins, seja quanto aos meios utilizados para alcançar tais fins.

Outro ponto em que há concordância entre Downs e Caplan diz respeito à existência de um paradoxo na democracia. Tal paradoxo pode ser definido como um conflito entre a racionalidade individual e a baixa racionalidade social. Downs o coloca da seguinte maneira:

Ele surge da verdade instantânea de duas proposições aparentemente contraditórias: (1) os cidadãos racionais querem que a democracia funcione bem, de modo a obterem seus benefícios, e ela funciona melhor quando os cidadãos são bem informados; e (2) é individualmente irracional ser bem informado. Aqui, a individualidade racional aparentemente se choca com a racionalidade social; isto é, as metas que os homens buscam como indivíduos contradizem as que eles buscam em coalizão como membros da sociedade (...). Esse paradoxo existe porque os benefícios que os cidadãos tiram da organização social eficiente são indivisíveis.⁸⁶

Downs enxerga a questão através da relação que existe entre bens públicos e *free riders*. A questão do *free rider* ocorre quando indivíduos tiram vantagem de atividades coletivas sem que façam uma contribuição justa por si mesmos. Isso ocorre quando os custos para que se individualize os custos são elevados demais, de forma que é impossível se separar os beneficiários dos não beneficiários⁸⁷. Bens públicos por sua vez são aqueles bens que possuem não rivalidade e não exclusividade. Não rivalidade significa que o consumo do bem por uma pessoa não muda a quantidade que outros podem consumir. Não exclusividade significa que ninguém pode ser excluído do gozo do bem uma vez que esse esteja disponível⁸⁸. Downs

⁸⁵ CAPLAN, Bryan. **The logic of collective believe**. Rationality and Society, Vol. 15, No.2, p. 218 – 242 (tradução nossa).

⁸⁶ DOWNS, Anthony. **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013. p. 264.

⁸⁷ SCHNEIDER, Friedrich; POMMEREHNE, Werner. **Free Riding and Collective Action: An Experiment in Public Microeconomics**. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 96, n. 04, p. 689-704. Novembro, 1981.

⁸⁸ ANOMALY, Jonathan. **Public goods and government action**. Politics, Philosophy & Economics. Vol. 14, n. 02, p. 109-128. 2015.

entende a democracia como um bem público em que todos se beneficiam no longo prazo, mas em que o peso do voto é tão irrelevante que não vale a pena informar-se. Isso é bastante claro quando Downs afirma que:

(...) se todos os outros expressarem suas verdadeiras opiniões, ele [o eleitor] obtém os benefícios de um eleitorado bem-informado não importa quão bem informado seja; se todos forem mal-informados, ele não pode produzir esses benefícios ele próprio. Portanto, como em todos os casos de benefícios indivisíveis, o indivíduo é motivado a negligenciar sua parcela dos custos: recusa-se a obter informação suficiente para descobrir suas verdadeiras opiniões.⁸⁹

Caplan chega à mesma conclusão sobre o paradoxo democrático, porém por um caminho um pouco diferente. Caplan afirma que “em uma eleição, o custo privado da irracionalidade é efetivamente zero, embora o efeito agregado seja grande”⁹⁰. Isso se dá porque caso os indivíduos adquiram um senso de identidade e uma ligação afetiva a suas crenças, o que ocorrerá é que apesar de totalmente desligadas da realidade elas serão vantajosas do ponto de vista de custos e benefícios privados. Se um eleitor soubesse que seu voto seria o voto de minerva, então o seu voto seria muito relevante e a sua opinião decisiva. Ele poderia, então, pensar muitas vezes antes de decidir qual política ou agenda partidária seria a adotada. O seu voto, no entanto, é apenas um em meio a muitos outros, isso faz com que os benefícios psicológicos ultrapassem os custos sociais produzidos pela sua escolha. Ou seja, como a chance do que pensa ser pouquíssimo efetiva do ponto de vista social – de mudança do resultado das eleições ou mesmo das políticas de governo, ele pode adotar quaisquer meios, por mais irrealistas que sejam, para atingir as suas finalidades sociais. O problema disso ocorre quando um número suficientemente grande de pessoas quiser adotar os mesmos meios irracionais para alcançar um mesmo fim. Do ponto de vista individual fará sentido que cada escolha as suas crenças prediletas, porém o resultado social será um resultado desastroso. Eis o mesmo paradoxo descrito por Downs.

O ponto de vista de Caplan sobre o paradoxo produzido pela democracia claramente parte da noção de externalidades negativas. Uma externalidade pode ser descrita como um custo ou benefício que a ação de alguém produz sobre outrem. A particularidade de uma externalidade negativa é que somente os benefícios individuais são levados em consideração na hora de agir, os custos impostos sobre outros não são considerados. Assim, por exemplo, alguém que fume em local público, ao fazê-lo desconsidera os efeitos que isso terá sobre a saú-

⁸⁹ DOWNS, Anthony. **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013. p. 265.

⁹⁰ CAPLAN, Bryan. **Rational Ignorance versus Rational Irrationality**. *Kyklos*, Vol. 54, No. 1, p. 3–26. 2001. (tradução nossa).

de de outras pessoas que frequentem o mesmo ambiente ⁹¹. Com a democracia ocorre algo parecido, uma vez que aquele que vota, não considera seriamente as consequências sociais dos meios que escolhe para alcançar os seus objetivos políticos. Os meios escolhidos, muitas das vezes, não são os adequados para alcançar os fins almejados, a ponto de sequer guardar qualquer relação causal com a finalidade desejada e não apenas a marca da ineficiência. Em suma, o paradoxo existe por haver uma desarticulação entre o que é bom do ponto de vista individual e o que é eficiente do ponto de vista agregado.

Um dos pontos em que Downs e Caplan divergem radicalmente diz respeito à questão da adaptação dos partidos às demandas dos eleitores e os efeitos de tais demandas. É bom que se esclareça que ambos os autores concordam que os partidos se moldam às preferências (ou demandas) dos eleitores. Em Downs – caso venha a se considerar um sistema bipartidário – os partidos políticos moldam a sua agenda conforme as preferências do eleitor médio, tanto é que ele afirma que “(...) o governo é ele mesmo ignorante do que os eleitores querem fazer”, de forma que a descentralização é implícita à própria democracia, afinal de contas, a informação é custosa e imperfeita, o que requer que agentes do governo se misturem ao povo ⁹². Embora Downs não faça uma diferenciação precisa entre preferências por meios e preferências por fins, o que evidentemente dificulta a interpretação de sua obra e abre brechas para críticas, a interpretação de Bryan Caplan a respeito de Downs parece bastante adequada: os eleitores não têm somente preferências quanto a fins, mas quanto a meios.

Em Downs, a ideologia partidária está sempre sendo moldada pela preferência dos eleitores. Há uma relação ótima e causal entre o que o eleitor quer (os seus fins) e os seus meios preferidos (os seus meios prediletos). Assim, justamente por ser racional, o eleitor ao escolher os políticos que seguem as suas preferências, ainda que em um mundo onde a informação é imperfeita e custosa, consegue escolher sempre os meios ótimos para alcançar os seus objetivos. Já em Caplan a interpretação é bastante diversa da dada por Downs. A relação causal entre fins e meios nem sempre está presente. Ou seja, o eleitor muitas das vezes quer determinados efeitos que não são produzidos pelos meios que são os seus preferidos. Ele quer estar certo e adotar a sua crença preferida, não importando a relação da crença com o que de fato ocorre no mundo real. O papel do político nessa situação é bastante complicado, pois ou ele adota a crença preferida do eleitor, assim ganhando a sua confiança e o seu voto, ou ele

⁹¹ FRIEDMAN, David. **Hidden Order**: the economics of everyday life. EUA, New York: Harper Business, 1996. p. 265 -266.

⁹² DOWNS, Anthony. **An Economic Theory of Political Action in a Democracy**. The Journal of Political Economy, Vol. 65, no. 2. p. 135-150. Abril, 1957.

não a adota, optando pela relação ótima entre meios e fins, arriscando, assim, a não obter o voto do eleitor. Esse é um tipo de *trade-off* a que o político está constantemente exposto⁹³.

Uma das explicações do porquê políticos conseguirem adotar políticas efetivas ainda que impopulares é o que os cientistas políticos chamam de voto retrospectivo. Para Achen e Bartels a teoria do voto retrospectivo dispensa a noção irrealista de que os cidadãos decidem o seu voto com base em conhecimentos detalhados sobre as ações do governo, decidindo, ao invés disso, com base na sua capacidade de lembrar e de avaliar as experiências próprias, bem como a das pessoas que lhe são mais caras⁹⁴. Ou seja, os eleitores através da sua própria experiência pessoal perceberiam, tendo em conta, por exemplo, questões econômicas, se o nível de desemprego aumentou, se a inflação foi elevada, se o seu poder aquisitivo aumentou ou diminuiu, etc. Essa percepção um tanto quanto realista do estado de coisas daria aos políticos espaço de manobra, permitindo que pudessem adotar políticas impopulares, já que no longo prazo os eleitores perceberiam a melhora na sua situação.

Outro ponto em que os autores discordam diz respeito à questão do ‘milagre da agregação’. A noção de ‘milagre da agregação’ surgiu com o teorista social Marquês de Condorcet, o qual demonstrou que:

(...) se diversos jurados fizessem um julgamento independente a respeito da culpa ou inocência de um suspeito, a maioria provavelmente julgaria corretamente, ainda que a chance de cada jurado individualmente chegar à conclusão verdadeira fosse um pouco maior do que se ele tivesse simplesmente jogado uma moeda para o auto e decidido com base no cara ou coroa. Aplicada à política eleitoral, a lógica de Condorcet sugere que o eleitorado como um todo pode ser muito mais sábio que qualquer eleitor individualmente.⁹⁵

Ou seja, caso as pessoas errem aleatoriamente a respeito de um assunto (e é preciso que haja um grande número de pessoas, afinal está a se tratar das leis dos grandes números), os erros aleatórios tendem a cancelar-se, sendo que a média das opiniões tende a se aproximar da verdade.

Bryan Caplan expressamente contesta a ideia de que o milagre da agregação funcione na maior parte das situações. Por exemplo, no país hipotético ‘X’, 98% da população é ignorante sobre que candidatos estão concorrendo ao pleito e sobre as suas políticas, já 2% da população é formada por pessoas informadas. Um dos candidatos, o candidato ‘A’, propõe uma política de fechamento da economia que deixará a população como um todo mais pobre,

⁹³ CAPLAN, Bryan; **The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies**. New Jersey, EUA: Princeton University Press, 2006. p. 159. (Tradução nossa).

⁹⁴ ACHEN, Christopher H.; BARTELS, Larry M. Musical chairs: Pocketbook voting and the limits of democratic accountability. In Annual Meeting of the American Political Science Association. 2004. Chicago: American Political Science Association, 2004.

⁹⁵ BARTELS, Larry. **The irrational electorate**. The Wilson Quarterly. Vol. 32, n. 04, p. 44-50. Outono, 2008. (tradução nossa).

enquanto que o outro, o candidato ‘B’, é alguém mais moderado, alguém que entende os benefícios econômicos do livre-mercado. Se a regra do milagre da agregação se aplicar, então 98% das pessoas irá votar aleatoriamente, de forma que caberá aos 2% de informados decidir quem será o vencedor, afinal de contas, dos 98%, 49% votará em ‘A’ e 49% votará em ‘B’. Sendo bem informados, eles escolheriam ‘B’. Ou seja, o fato de apenas 2% da população se composto por pessoas informadas faz com que seja produzido o mesmo efeito que se todas as pessoas fossem. Ocorre que no mundo real a massa dos 98% de ignorantes da população não seria neutra, mas inclinada para um dos lados ⁹⁶. O ‘milagre da agregação’, então, falharia grandemente em explicar o insucesso democrático.

Caplan apresenta alguns exemplos em que o milagre da agregação não condiz com a realidade. Um detalhe bastante importante, porém, deve ser explicitado antes de se apresentar os exemplos. Para que se possa dizer se algo condiz com a verdade ou não, é preciso (a) supor a existência dela e (b) dizer o que ela é. O método para definir o que é a verdade utilizado por Caplan é a comparação da opinião pública com a dos especialistas ⁹⁷. Ou seja, caso exista uma questão pendente e se queira saber quão perto ou longe o senso comum está da verdade, basta compará-lo à opinião média dos especialistas. Um exemplo em que a opinião da maioria das pessoas (ou do eleitor médio) está bastante distante da opinião média dos especialistas – a verdade segundo Caplan – diz respeito à toxicologia.

Um estudo bastante conhecido que comparou a opinião do público geral e de toxicologistas a respeito de toxicologia. Ele encontrou uma grande distância no que diz respeito à essência da coisa. Por exemplo, enquanto que os toxicologistas aceitam o truísmo de que “o veneno está na dose”, uma fração substancial do público não o aceita. Outros estudiosos apontam discrepâncias similares no que diz respeito às causas do câncer. ⁹⁸

Eis um exemplo em que posições opostas não se cancelam mutuamente não se chegando à verdade. Caso uma decisão a respeito de saúde pública tivesse que ser tomada democraticamente (conforme a posição do eleitor médio), o que ocorreria seria que a relação de causa e efeito, a relação entre onde quer se chegar e os meios utilizados para tanto ou não se efetuariam ou caso se efetuassem seriam altamente ineficientes. Em suma, o milagre da agregação em Caplan não é justificativa para o bom funcionamento democrático.

Em Anthony Downs, o milagre da agregação está implícito. Uma das possibilidades cogitadas por Downs é caso o eleitor queira votar, mas não saiba em quem votar, pois os custos de aquisição da informação são elevados demais. Por que alguém iria querer votar por

⁹⁶ CAPLAN, Bryan. **Majorities Against Utility: Implications of the Failure of the Miracle of Aggregation.** *Social philosophy and policy.* Vol. 26, n. 01, p. 198-211. 2009.

⁹⁷ Idem.

⁹⁸ Idem.

votar? A resposta dada por Downs é que um dos retornos do ato de votar é a continuação da democracia, o que, aparentemente, é bom no longo prazo. O eleitor racional, caso não tenha preferência por algum partido que concorra no pleito eleitoral e queira votar, votará aleatoriamente⁹⁹. Votar utilizando como critério de escolha a personalidade mais atraente, heróis históricos, ou qualquer outro critério não político é sinônimo de irracionalidade, uma vez que se utiliza de expediente não político para uma finalidade política, o que viola as regras de racionalidade política expostas no início desse trabalho. Mas quais os efeitos dessa escolha aleatória de voto? Downs responde que “se os eleitores não fazem escolhas aleatoriamente, seus votos deixam de se neutralizar; assim, os homens que são indiferentes quanto a quem vence afetam o resultado de cada eleição”¹⁰⁰. Tal neutralização de votos aleatórios nada mais é do que o ‘milagre da agregação’. Outro dado que demonstra que talvez o que Downs de fato tivesse em mente era o milagre da agregação é que ele considera a utilização de qualquer outro critério que não seja a aleatoriedade quando o eleitor quer votar mas não sabe em quem votar como socialmente racional¹⁰¹. Tendo em conta que irracionalidade é sinônimo de ineficiência, então a conclusão a que se chega não pode ser outra senão que o milagre da agregação é algo positivo, pois produz racionalidade social.

A partir de agora serão apresentadas críticas à teoria de Bryan Caplan e, por fim, os motivos que levaram a optar pela sua hipótese. O primeiro ponto em que há de se questionar a sua hipótese diz respeito ao critério utilizado para que se encontre a verdade. A verdade seria o produto da opinião dos especialistas e o quanto errado se está seria o desvio da opinião do “especialista” médio¹⁰². O problema com tal abordagem é que ela não leva em consideração a existência de dois tipos de respostas possíveis: quantitativas e valorativas. Caso se pergunte para uma pessoa se ela é favorável ou contrária a uma política que permita o aborto, as respostas serão as mais variadas possíveis. Não haverá, nesse caso, uma verdade mensurável, uma vez que as respostas dependerão de percepções estritamente subjetivas provenientes da vivência de cada indivíduo. O que, evidentemente, faz com que exista uma infinidade de pontos de vista acerca do mesmo assunto. O ponto aqui é que existem perguntas cujas respostas são valorativas, não havendo certo ou errado. Assim, não é possível falar-se em crenças irra-

⁹⁹ DOWNS, Anthony. **Uma Teoria Econômica da Democracia**. Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013. p. 292-294.

¹⁰⁰ Ibidem, p. 293.

¹⁰¹ Idem.

¹⁰² CAPLAN, Bryan. **Majorities Against Utility: Implications of the Failure of the Miracle of Aggregation**. *Social philosophy and policy*. Vol. 26, n. 01, p. 198-211. 2009.

cionais em tais casos, bem como não é possível falar-se em desvio em relação à opinião do “especialista médio”¹⁰³.

Ocorre que muitas dessas demandas valorativas, que, como exposto acima, não comportam certo ou errado objetivamente, pois provenientes de visões plurais de mundo, acabam se transformando em políticas públicas ou mesmo em legislação. Como alegar que pessoas que defendem políticas que exigem a utilização de burca por mulheres é irracional pois destoa da opinião de especialistas? Ou mesmo que pessoas que são contra ou a favor ao casamento homoafetivo têm crenças irracionais a respeito do funcionamento do mundo?

Outro ponto em que a teoria de Caplan resvala é na noção de que necessariamente por um assunto ser abordado por especialistas haverá consenso. Em todas as áreas do conhecimento humano há divergências, sendo isso especialmente válido para as ciências humanas. Como poderá se determinar qual a opinião média quando não houver consenso? Consensos podem demorar tempo a se estabelecer, mesmo nas ciências. De forma que o consenso de hoje talvez não seja o de amanhã. A questão que fica é: se o consenso entre os especialistas de amanhã eventualmente for bem diferente do consenso entre os especialistas de hoje, mas semelhante ao senso comum de hoje, poderá afirmar-se que as crenças do eleitor médio são irracionais?

Jon Elster e Hélène Landemore¹⁰⁴ criticam fortemente a teoria de Bryan Caplan. Os autores encontram uma contradição no conteúdo do livro com o próprio título (*The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*). A idéia é a seguinte: como visto acima, os políticos conseguem espaço para implementar políticas que sejam impopulares, pois do contrário, caso sigam a voz do povo em determinados assuntos, poderão fazer vigorar políticas que sejam altamente ineficientes (que podem, por exemplo, reduzir a riqueza geral da nação), o que seria a sua ruína política. Os políticos, então, fazem uma aposta: adotam a política impopular com a esperança de que com o tempo os bons resultados convençam às pessoas. A contradição existe no sentido de que Caplan afirma no título de seu livro que as democracias escolhem políticas ruins (*Bad Policies*). Se elas o fazem, por que os políticos conseguem espaço para implementar as melhores políticas? Talvez as democracias não escolham políticas tão ruins como Caplan imagina.

Outro ponto apontado por Elster e Landemore diz respeito ao questionamento da suposta superioridade do valor da eficiência sobre outro valor: o da justiça distributiva. Pode

¹⁰³ Especialista médio não é uma expressão utilizada por Caplan. Está sendo utilizada, contudo, no sentido de ser contraposta à expressão “o eleitor médio”, essa sim bastante utilizada por Caplan.

¹⁰⁴ ELSTER, Jon; LANDEMORE Hélène. **Ideology and dystopia**. Critical Review, Vol. 20, n. 03. p. 273-280. 2008.

ocorrer que a maioria das pessoas queira menos eficiência e mais justiça distributiva. Em outras palavras, pode ser que, por exemplo, as pessoas em geral prefiram maior equidade a menor crescimento econômico. O quanto de eficiência e o quanto de justiça distributiva é o ideal é um ponto em que não há especialistas a dizer o que é a verdade e o que não é a verdade. Elster e Landemore também apontam que Caplan esquece-se de que a própria democracia pode criar instituições que privilegiem o conhecimento especializado ao invés da vontade da maioria. Isso é feito normalmente após eventos cujas conseqüências são negativamente marcantes. Por exemplo, os Bancos Centrais ganharam maior independência política após a estagnação que ocorreu no mundo na década de 1970.

Uma questão que foi brevemente tocada acima e que Elster e Landemore também abordam é a noção de que especialistas também podem estar errados:

A Grande Depressão deveu algo da sua profundidade e persistência à aderência dogmática das pessoas que faziam políticas públicas às doutrinas econômicas que dominavam naquela época.¹⁰⁵

A posição de Caplan seria ideológica justamente por desconsiderar que especialistas, como é o caso de economistas, também estão expostos a vieses, a dogmas, a crenças, que com o tempo mostram-se irracionais.

Caplan considera que as pessoas votam altruisticamente, pensando mais no bem estar nacional do que no próprio bem-estar. Ele afirma que:

(...) altruísmo e moralidade, em geral, são bens consumíveis como quaisquer outros, então deveria se esperar as pessoas comprando mais altruísmo quando o seu preço for baixo. Em segundo lugar, devido à baixa probabilidade de decidir algo, o preço do altruísmo é drasticamente menor na política do que nos mercados.¹⁰⁶

É tudo uma questão de preços relativos para Caplan. Elster e Landemore enxergam uma falha lógica no argumento de Caplan. Altruísmo é um agir desinteressado e consciente, a pessoa sabe estar a agir desinteressadamente, não há um autoengano, portanto. Quando a pessoa compra mais altruísmo por ser mais barato, ela, na verdade, está sendo auto-interessada, uma vez que provavelmente esteja comprado mais altruísmo para alimentar a sua autoestima (o seu ego). A falha lógica consiste em que não é possível chamar-se alguém de altruísta se ela consome mais altruísmo porque é mais barato, pois está pensando no seu auto-interesse, uma vez que o conceito de altruísmo é incompatível com auto-interesse¹⁰⁷.

¹⁰⁵ ELSTER, Jon; LANDEMORE Hélène. **Ideology and dystopia**. Critical Review, Vol. 20, n. 03. p. 273-280. 2008.

¹⁰⁶ CAPLAN, Bryan; **The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies**. New Jersey, EUA: Princeton University Press, 2006. p. 150. (Tradução nossa).

¹⁰⁷ ELSTER, Jon; LANDEMORE Hélène. **Ideology and dystopia**. Critical Review, Vol. 20, n. 03. p. 273-280. 2008.

Após todas essas críticas, o que sobrevive da hipótese de Caplan? Para responder a essa pergunta é preciso estabelecer os limites dentro dos quais ela é aplicável. Em primeiro lugar, ela é aplicável em eleições em que uma quantidade considerável de pessoas votem, essa, aliás, também pode ser considerada como uma limitação da teoria da ignorância racional. Em eleições de pequeno porte – em que poucas pessoas estejam envolvidas – as pessoas tendem a ser mais racionais do que em eleições de grande porte, uma vez que o peso de seu voto sendo maior, a chance de que venham a decidir aumenta, o que exige que aumentem o grau de racionalidade que utilizam para tomar decisões.

Em segundo lugar, a sua hipótese se restringe a questões cujas respostas possam ser comparadas às de especialistas, sendo as suas opiniões consideradas como a referência do que seja a verdade num caso específico. A limitação aqui se dá no sentido de haver questões importantes, que eventualmente se transformarão em legislação, em que não há especialistas, apenas os pontos de vista individuais. Porém, a gama de assuntos em que há especialistas, em que é possível mensurar-se variáveis é enorme. Nesses casos, a hipótese de Caplan ao afirmar que há grande irracionalidade por parte do eleitorado em geral, por insistir nas suas crenças desconexas da realidade (se poderia apelidá-las de crenças de estimação), é bastante coerente.

Em terceiro lugar, o fato de Caplan utilizar vasta literatura relativamente recente em que são apresentadas evidências empíricas a respeito da limitação da racionalidade humana faz com que a sua hipótese seja atual. Não está com isso querendo afirmar-se que há uma linearidade epistemológica, no sentido de que necessariamente o conhecimento que produzido hoje é melhor do que o produzido ontem. Tal linearidade não existe. Se assim fosse, autores como Aristóteles e Platão há muito teriam sido abandonados. Ocorre que hipóteses que desconsiderem evidências importantes que venham a surgir conforme o conhecimento seja aprofundado tendem a estar fadadas ao fracasso. Imagine-se, por exemplo, alguém que formule todo um arcabouço teórico fundamentado na premissa de que a terra é plana em pleno século 21. Tal teoria prosperaria frente a tudo que foi revelado pela física moderna nos últimos trezentos anos?!

4. A HIPÓTESE DA *RATIONAL IRRATIONALITY* E O SENSO COMUM DE QUE DIREITOS NÃO TÊM CUSTOS

A partir de agora, iniciar-se-á a análise a respeito de como a hipótese da *rational irrationality* pode ter reflexos no mundo jurídico. Até esse ponto, realizou-se um debate no qual considerações de caráter jurídico foram deixadas de lado. O mundo jurídico parecia não ter relevância ou sequer relação com o tema abordado. Os tópicos que se seguirão serão uma ten-

tativa de se acoplarem duas partes aparentemente bastante desconexas: (1) a hipótese a respeito do comportamento do eleitor e (2) o mundo das leis e dos direitos, comumente conhecido como ordenamento jurídico.

O direito é algo extremamente amplo, de forma que se trata de uma expressão polisêmica. Foi preciso, ao se imaginar de que maneira a hipótese do *rational irrationality* exerceria algum tipo de influência sobre o direito, especificar-se sobre exatamente qual aspecto do direito poderia haver conseqüências. Foi então que se percebeu que a hipótese da *rational irrationality* poderia guardar alguma relação com um senso comum existente atualmente em sociedades democráticas: o senso comum a respeito dos custos dos direitos. É nesse ponto em que o acoplamento entre duas noções tão distintas parece convergir, é ali onde há terreno comum. Com isso não quer se dizer que não existam outros pontos de convergência, não quer se dizer que não existam outros pontos da amplíssima área do conhecimento que comumente se chama de direito que não possam ser explicadas por tal hipótese, o que se quer dizer é que a mecânica exposta pela *rational irrationality* parece apresentar uma explicação coerente dos efeitos que o senso comum acima citado tem sobre o mundo jurídico.

4.1. O senso comum a respeito dos custos dos direitos

Antes que se possa avançar no trabalho, é preciso que se façam alguns esclarecimentos conceituais. O primeiro deles diz respeito à palavra ‘custos’. O professor Ricardo Antônio Lucas Camargo apresenta diversas espécies de classificação para o gênero “custo”. Existe a classificação dada de acordo com o artigo 46 da Lei 4.506, de 1964, segundo a qual custo “é o conjunto de despesas e encargos relativos à aquisição, produção e venda dos bens e serviços objeto das transações de conta própria”¹⁰⁸. Já os economistas enxergam custo como “a remuneração paga pelo produtor para elaborar e colocar à disposição no mercado o produto ou serviço que oferta”¹⁰⁹. Custos de oportunidade são aqueles que dizem respeito “às alternativas possíveis de investimento, renunciadas pelo investidor”¹¹⁰, ou seja, o custo de oportunidade é o que se deve abrir-mão para que se possa conseguir algo¹¹¹. Existem também os custos fixos

¹⁰⁸ CAMARGO, Ricardo Antônio Lucas. “Custos dos direitos” e reforma do estado. Porto Alegre: Sérgio Fabris Editora, 2008. p. 55.

¹⁰⁹ Idem.

¹¹⁰ Idem.

¹¹¹ FRIEDMAN, David. **Hidden Order**: the economics of everyday life. EUA, New York: Harper Business, 1996. p. 32.

e variáveis, sendo os primeiros independentes do volume de bens e serviços produzidos e os segundos dependentes da variedade produzida¹¹².

Outras noções de custos existentes são os custos operacionais – aqueles que são necessários ao funcionamento normal de uma empresa, os custos de transação – que são aqueles que dizem respeito a dificuldades econômicas que devem ser vencidas para que se possa realizar uma transação, e os custos de informação – que dizem respeito à busca de informação para tomada de decisões¹¹³.

A noção de custos adotada nesse trabalho é bastante ampla, sendo custo qualquer gasto realizado pelo Estado, independente da finalidade almejada. Das noções acima, a que mais se aproxima àquela adotada no presente trabalho é a dos economistas, para os quais custos são os gastos realizados para a produção e venda de bens e/ou serviços. Sendo que o produtor, aqui, seria o Estado, enquanto que o consumidor seria o cidadão. Assim sendo, o Estado seria uma espécie de prestador de serviços ao cidadão.

Outro esclarecimento é necessário antes que se adentre propriamente à análise do senso comum a respeito dos custos dos direitos. Trata-se do esclarecimento a respeito do que se quer dizer por direitos negativos e direitos positivos. Surge, desde logo, a necessidade de que se faça um alerta: quando está a se falar em direitos positivos, não está se referindo à dicotomia direitos naturais/positivos. Tal dicotomia vem de longe, passando pelo tempo dos romanos e atravessando toda a Idade Média, significando a oposição entre o justo conforme a natureza e o justo fundado na lei humana¹¹⁴.

Para tornar a diferença clara do que se quer dizer por direitos positivos e direitos negativos, leia-se o trecho transcrito abaixo:

(...) a dicotomia positivo/negativo diz respeito a duas situações interligadas:
 (i) a necessidade ou não de prestação estatal (em caso negativo ter-se-ia mera omissão) para consecução de direitos fundamentais, de modo que a expressão direitos positivos refere-se em especial, a direitos que demandam prestação estatal para sua efetivação e;
 (ii) em estreita correlação, os custos que essas prestações ocasionam para o Estado, de forma que positividade refere-se também a dispêndio de recursos.¹¹⁵

Implícita nessa noção está a idéia de que os ditos “direitos negativos” demandam um não fazer, enquanto que os “direitos positivos” demandam um fazer, um prestar. Tal diferenciação, inclusive, tem relevância para a História do Direito, uma vez que em um primeiro

¹¹² CAMARGO, Ricardo Antônio Lucas. “Custos dos direitos” e reforma do estado. Porto Alegre: Sérgio Fabris Editora, 2008. p. 56.

¹¹³ Ibidem, p. 86-87.

¹¹⁴ GALDINO, Flávio. **Introdução à teoria dos custos dos direitos**: direitos não nascem em árvores. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2005. p. 150-151.

¹¹⁵ Ibidem, p. 151.

momento teria surgido um Estado Liberal, cujo principal escopo seria o de não intervir nos direitos públicos subjetivos, e em um momento posterior teria surgido um Estado Social, cujo funcionamento implicaria em uma atuação positiva, no sentido de realizar a justiça social ¹¹⁶. Uma observação válida a respeito dessa noção de progresso na história é que, em certa medida, ela está em consonância com a noção de que a história teria (a) uma direção (por isso o progresso) e (b) um fim, o Estado Social. Tal noção, aliás, está presente no *best seller* *O Fim da História e o Último Homem* de Francis Fukuyama, só que ao invés de pensar em categorias jurídicas sucedendo-se numa espécie de progresso que se encaminha para um fim, Fukuyama entrevê regimes políticos e econômicos que se sucederiam e chegariam a um fim: o estado democrático liberal como modelo político e o capitalismo como regime econômico.

Algumas características dos “direitos negativos” e dos “direitos positivos” são as seguintes:

Os direitos negativos banem e excluem o governo; os positivos convidam e demandam por governo. Os primeiros requerem a ausência de funcionários públicos, enquanto que os segundos uma intervenção afirmativa. Direitos negativos tipicamente protegem a liberdade, enquanto que os positivos tipicamente promovem a igualdade. Os primeiros blindam a esfera privada, enquanto que os segundos realocam os impostos. Os primeiros são privativos, enquanto que os segundos são caridosos. Se os direitos negativos nos protegem do governo, os positivos nos concedem serviços do governo. ¹¹⁷

Feitos tais esclarecimentos, se passará à descrição do senso comum a respeito dos custos dos direitos. A obra que servirá de fio-condutor e da qual foi retirada grande parte das ideias apresentadas é a *The Cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes* de dois autores Cass Sunstein e Stephen Holmes. Um primeiro ponto relevante é, apesar de já se ter ultrapassado a fase de esclarecimentos conceituais, determinar o que se quer dizer com direitos. Direito é um interesse social juridicamente protegido, o que implica sempre e necessariamente a utilização de recursos para defender tais interesses reconhecidos pelo ordenamento ¹¹⁸.

O senso comum a respeito dos direitos é de que os “direitos negativos” não precisariam de suporte do Estado e, conseqüentemente, seriam autorrealizáveis, bastando pura e simplesmente uma abstenção do Estado, um não fazer por parte da autoridade estatal. O corolário disso é que “direitos negativos” seriam gratuitos, uma vez que não implicariam qualquer tipo de aporte financeiro do Erário Público ¹¹⁹. O senso comum a respeito da ausência de custos

¹¹⁶ GALDINO, Flávio. **Introdução à teoria dos custos dos direitos**: direitos não nascem em árvores. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2005. p. 153.

¹¹⁷ HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes**. EUA, Nova Iorque: W. W. Norton & Company. 1999. p. 40.

¹¹⁸ *Ibidem*, p. 16-17.

¹¹⁹ NABAIS, José C. **A Face Oculta dos Direitos Fundamentais**: os Deveres e os Custos dos Direitos. Revista Direito Mackenzie, Ano 3, No.02, p.9-30. 2007.

ligados aos “direitos negativos” também aponta para outra direção: se os ditos “direitos negativos” não teriam custos vinculados a si, então certamente os chamados “direitos positivos” seriam os detentores únicos e exclusivos das despesas públicas.

Os direitos seriam espécies de parapeitos contra a ação estatal. O Congresso, assim, estaria vedado de criar leis que restringissem a propriedade privada ou que impusessem um peso excessivo ao contribuinte. Criar limites ao governo deixaria espaço para que os indivíduos tocassem adiante os próprios negócios e no que diz respeito à ação estatal, somente ela seria custosa, enquanto que a abstenção de ação seria sem custos¹²⁰.

Direitos fundamentais como o direito à vida, à liberdade, à segurança e à propriedade, todos previstos no artigo 5º da Constituição Federal, segundo tal crença comum seriam autorrealizáveis a partir da mera declaração constitucional dos mesmos. Bastaria que o Estado se abstinhasse para que, por exemplo, o direito de propriedade fosse plenamente efetivado, afinal de contas, historicamente, o principal usurpador de propriedades privadas tem sido o Estado nas suas mais diversas formas (democrática, ditatorial, monárquica, imperial, etc.).

Tal crença a respeito da não existência de custos relacionados aos “direitos negativos” aflige ambos os lados do espectro político. Os progressistas evitam enxergar os direitos mais básicos como geradores de custos por duas razões. A primeira é retórica e vem do próprio contraste impactante que surge da associação de duas palavras aparentemente irreconciliáveis: direitos e custos. A segunda razão é o medo de que uma análise de custos-benefícios dos direitos possa desvelar desperdícios, ineficiências e excessos de gastos e que disso resultem maiores restrições orçamentárias. Os conversadores, por sua vez, normalmente evitam olhar para os custos dos “direitos negativos”, pois caso se considerem os direitos de propriedade e contratuais como dependentes da ação estatal, estaria a se destruir a ficção de que os indivíduos que exercitam tais direitos estariam cuidando de seus próprios negócios independentemente de qualquer ação estatal¹²¹.

Mas qual a razão geral para a existência de tal viés quanto aos custos dos direitos negativos? Fala-se em razão geral, pois os motivos ideológicos foram colocados acima. Há algumas hipóteses: a primeira, escrita nas entrelinhas de um dos parágrafos do texto de Sunstein e Holmes¹²², é que por se nascer em uma sociedade com uma estrutura social já constituída,

¹²⁰ HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes.** EUA, Nova Iorque: W. W. Norton & Company. 1999. p. 36.

¹²¹ *Ibidem*, p. 28-29.

¹²² HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes.** EUA, Nova Iorque: W. W. Norton & Company. 1999. p. 31. O trecho é o seguinte: *Finally, the simple insight that rights have costs points the way toward an appreciation of the inevitability of government and of the various good things that government does, many of which are taken so much for granted that, to the casual observer, they do not appear to involve government at all.*

bem como com um governo já estabelecido, algumas coisas são tidas por dadas, por certas, como se fossem eternas: o produto da própria natureza e não de um constante esforço coletivo. Outra hipótese, de cunho muito mais pragmático, que explica tal viés tem a ver com a natureza dos custos dos “direitos positivos” (os direitos sociais) e dos “direitos negativos” (os direitos individuais):

(...) os direitos sociais têm por suporte fundamentalmente custos financeiros públicos directos visíveis a olho nu, os clássicos direitos e liberdades assentam sobretudo em custos financeiros públicos indirectos, cuja visibilidade é muito diminuta ou mesmo nula. Com efeito, os custos dos direitos sociais concretizam-se em despesas públicas com imediata expressão na esfera de cada um dos seus titulares, uma esfera que assim se amplia na exacta medida dessas despesas. Uma individualização que torna tais custos particularmente visíveis tanto do ponto de vista de quem os suporta, isto é, do ponto de vista do estado, ou melhor, dos contribuintes, como do ponto de vista de quem deles se beneficia, isto é, do ponto de vista dos titulares dos direitos sociais.¹²³

Com relação aos custos dos chamados “direitos negativos” a observação é a seguinte:

Já os custos dos clássicos direitos e liberdades se materializam em despesas do estado com a sua realização e protecção, ou seja, em despesas com os serviços públicos adstritos basicamente à produção de bens públicos em sentido estrito. Despesas essas que, não obstante aproveitarem aos cidadãos na razão directa das possibilidades de exercício desses direitos e liberdades, porque não se concretizam em custos individualizáveis junto de cada titular, mas em custos gerais ligados à sua realização e protecção, têm ficado na penumbra ou mesmo no esquecimento. Ou seja, pelo facto de os custos directos desses direitos e liberdades estarem a cargo dos respectivos titulares ou das formações sociais em que se inserem, constituindo portanto custos privados ou sociais, facilmente se chegou à conclusão da inexistência de custos financeiros públicos em relação a tais direitos.¹²⁴

Esse é o primeiro ponto em que a hipótese da *rational irrationality* pode ajudar a explicar algo. Como visto anteriormente, um dos componentes da hipótese de Bryan Caplan é o custo material do erro (quando mais o custo recair directamente sobre a pessoa, mais evidências, mais tempo e maior racionalidade estará envolvida). A crença de que os “direitos negativos” não são custosos, do ponto de vista individual, não tem nenhuma consequência directa sobre o cidadão médio. Para ele tanto faz acreditar na existência de custos vinculados a tais direitos ou não. Para que ele possa perceber a verdade, nesse caso que o Estado é quem, de fato, provê os direitos, ele teria que: (a) estar disposto a procurar informações a respeito e (b) estar disposto a deixar de lado um preconceito entranhado socialmente, sendo que só fará isso caso os benefícios para si superem os benefícios psicológicos de acreditar naquilo que mais lhe apraz. Pode-se concluir a partir de tal raciocínio que tal crença permanecerá enraizada socialmente, embora seja impossível quantificar por quanto tempo.

¹²³ NABAIS, José C. **A Face Oculta dos Direitos Fundamentais:** os Deveres e os Custos dos Direitos. Revista Direito Mackenzie, Ano 3, No.02, p.9-30. 2007.

¹²⁴ Idem.

Com relação aos custos que o Estado tem para efetivar os direitos conhecidos como “direitos positivos”, apesar do custo material do erro ser o mesmo para o cidadão médio se comparado aos direitos conhecidos como “direitos negativos” (não é o tipo de crença que influencia nas decisões do dia-a-dia), é bastante provável que ele perceba a verdade com mais facilidade. Isso se dá, porque tais direitos, como posto acima, são de visualização bem mais simples. Por exemplo, normalmente os programas assistenciais governamentais são vários e os seus usuários muitos. Há toda uma gama de interesses por parte da maioria dos cidadãos por informar-se a respeito, afinal de contas, qualquer um pode enquadrar-se como eventual beneficiário, o que aumenta a sua renda diretamente. E mesmo que a pessoa eventualmente não se enquadre como beneficiário, ela poderá ter noções de quais os benefícios provenientes.

A incapacidade de perceber os custos ligados aos “direitos negativos” está ligada: (a) à dificuldade de precisar quanto do tempo dos agentes envolvidos com a efetivação de tais direitos é gasto efetivamente com quais ou tais direitos, afinal de contas, muitos dos custos feitos para a realização de cada um dos chamados “direitos negativos” se dá conjuntamente. Ou seja, os mesmos policiais, promotores, advogados públicos e juízes são responsáveis por reforçar vários direitos; (b) a dificuldade de precisar se um direito é “positivo” ou “negativo” e (c) o custo benefício de alguns direitos é tão grande que eles acabam não sendo objeto de discussão¹²⁵, diferentemente dos chamados programas sociais, que são objetos constantes de debate na opinião pública, como é o caso no Brasil do Programa Bolsa Família.

Outra crença comum, que é uma consequência direta da não percepção a respeito dos custos vinculados aos direitos negativos, é a de que não existem *trade-offs* entre os direitos. *Trade-offs* são escolhas entre opções, de forma que a escolha de uma delas impede a escolha simultânea da outra. Assim, por exemplo, há *trade-offs* na economia de uma nação entre eficiência e equidade¹²⁶. Só pode haver *trade-offs* se houver recursos escassos envolvidos, de forma se não houver escassez, não há que se falar em escolhas trágicas. A noção de que os “direitos negativos” não envolvem custos para que sejam concretizados faz com que eles possam ser efetivados em sua magnitude, de forma absoluta. Não há que se escolher entre o direito à propriedade e o direito à liberdade ou à igualdade. Da mesma forma, não conflitos entre direitos de primeira geração (liberdade, propriedade, etc.) e direitos de segunda geração (saúde, educação, etc.). Também, a partir dessa óptica, não há conflitos entre os direitos humanos, nem de um direito com ele mesmo. É como se os direitos fossem independentes do tempo e do lugar em que se encontra determinada sociedade, para Sunstein e Holmes “nós não deve-

¹²⁵ POSNER, Richard A. **The cost of rights: implications for central and eastern Europe – and for the United States**. *Tusla Law Journal*, Vol. 32, p. 1-19. Outono, 1996.

¹²⁶ MANKIW, Gregory. **Introdução à economia**. São Paulo: Cengage Learning. 2009. p. 5.

mos compreender direitos como se estivessem flutuando sobre o tempo e o espaço”¹²⁷, é como se as restrições mundanas não se aplicassem aos direitos, de forma que basta o ordenamento prever o direito de moradia, à saúde ou de propriedade e, quase que instantaneamente, eles passassem a valer por si sós.

4.2. Desconstruindo o senso comum a respeito da inexistência de custos ligados aos “direitos negativos”

Irá ser debatida nessa parte do trabalho as falhas contidas na crença que propõe que os chamados “direitos negativos” não têm custos. Em um primeiro momento se desconstruirá os fundamentos de tal senso comum. No fim dessa parte, debater-se-á uma das consequências a respeito da não existência de custos relacionados à efetivação dos ditos “direitos negativos”: a da não percepção a respeito dos *trade-offs*.

Para se desconstruir a noção de que os “direitos negativos” são gratuitos é preciso que se parta da seguinte premissa: onde há um direito, há um remédio legal. Para tornar o ponto o mais claro possível, vale a pena a leitura do seguinte trecho:

Direitos são custos, porque remédios são custosos. A sua aplicação é cara, especialmente uma aplicação uniforme e justa; e direitos legais são vazios na medida em que eles permanecem sem aplicabilidade (unenforced). Em outras palavras, quase todos os direitos implicam em um dever correlativo, e os deveres só são levados a sério quando o seu descumprimento é punido pelo poder público, que é financiado pelo Erário Público.¹²⁸

Todos os direitos requerem, no mínimo, uma definição e proteção legal, que só poderão ser realizadas a partir da atividade legislativa e judiciária. Todo o maquinário estatal que cria, monitora e pune precisa de um pagador de impostos por trás. O poder judiciário, um dos maiores desincentivadores de eventuais abusos estatais, por exemplo, é formado por um corpo burocrático assalariado, por juízes pagos. Ocorre que o financiamento do poder judiciário só é possível a partir da extração de impostos por outros ramos do Poder Público: eis o financiador real do Poder Judiciário¹²⁹.

A própria restrição ao exercício de um direito, bem como o seu alargamento, dependem da interpretação dos dispositivos legais, o que evidentemente só pode ser feito por um corpo treinado. Em outras palavras, tendo em conta que grande parte das sociedades modernas são fundamentadas na divisão do trabalho, é preciso que dentro de uma sociedade exista um grupo de pessoas que se especialize na interpretação das leis, que faça disso o seu dia-a-dia.

¹²⁷ HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes**. EUA, Nova Iorque: W. W. Norton & Company. 1999. p. 123.

¹²⁸ Ibidem, p. 43.

¹²⁹ Ibidem, p. 45.

Esse grupo, evidentemente, não fara isso de graça, sendo, por isso, devido o pagamento de salários.

Se na esfera privada é possível falar-se em obrigações negativas (o dever de se abster de fazer algo), nas atividades estatais as atividades são sempre complexas, ainda que elas tenham a aparência de abstenções, de forma que sempre há custos envolvidos. Ou seja, a própria omissão estatal é custosa. Mesmo em relações jurídicas relacionadas a direitos fundamentais em que há deveres negativos para o Estado, o cumprimento de tais deveres implica em outros deveres positivos ao Estado: normalmente a manutenção de uma estrutura que garanta o respeito a tais direitos¹³⁰.

Um direito enquanto apenas uma declaração presente em um documento equivale a nada. Peguem-se alguns exemplos apresentado por Holmes e Sunstein para dar suporte a essa afirmação: para garantir direitos aos negros americanos que viviam no sul dos EUA, o governo federal tomou várias medidas. Por exemplo, para garantir direitos individuais de tal população, tropas federais foram enviadas para intervir nos Estados-membros. Para prevenir a segregação racial na educação, ameaças de violência locais foram combatidas com a ameaça de violência da federação. Algumas decisões da Suprema Corte só foram cumpridas no que é conhecido como “*Deep South*” após pressão financeira dos órgãos do governo central¹³¹.

Direitos não são nada, repete-se, quando não fundados na autoridade estatal. Pense-se, por exemplo, a respeito da questão dos direitos humanos de refugiados. Antes de refletir-se sobre o tema, porém, vale a pena pontuar que se entendem os direitos humanos como “(...) uma espécie do gênero direito subjetivo: são os direitos subjetivos que cabem a todo o ser humano em virtude de sua humanidade”¹³². Voltando ao assunto, Hannah Arendt descreve a penosa situação dos apátridas, pessoas que perderam a nacionalidade do país de origem e não conseguiam adquirir a nacionalidade no país de destino, no país a que se dirigiam. Tais pessoas, que à época eram chamadas de *displaced persons*, eram indivíduos que não tinham lugar no mundo social ou político. Esse “vácuo” fazia com que uma situação nova surgisse na história: a perda de direitos tidos até então como inalienáveis, os direitos humanos¹³³.

Essa situação nova fez com que conceitos bem estabelecidos de então fossem fortemente questionados. Tanto a Declaração de Independência dos Estados Unidos, quanto a De-

¹³⁰ GALDINO, Flávio. **Introdução à teoria dos custos dos direitos**: direitos não nascem em árvores. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2005. p. 226.

¹³¹ HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights**: Why Liberty Depends on Taxes. EUA, Nova Iorque: W. W. Norton & Company. 1999. p. 56.

¹³² BARZOTTO, Luis F. **Os direitos humanos como direitos subjetivos**: da dogmática jurídica à ética. Revista da Procuradoria-Geral do Estado. Vol. 28, No. 59, p. 135-175. Junho, 2004.

¹³³ BRITO, Fausto. **A ruptura dos Direitos Humanos na filosofia política de Hannah Arendt**. Kriterion. No. 127, p. 177-196. Junho, 2013.

claração dos direitos do Homem e do Cidadão, realizada esta pelos revolucionários franceses, vislumbravam a existência de direitos naturais, inerentes à natureza humana. Tendo em vista esses homens e mulheres que não tinham os seus direitos mais básicos reconhecidos, a conclusão a que Hannah Arendt chegou foi a de que somente através do artifício da política é que os direitos mais básicos podiam ser alcançados¹³⁴. Vale a pena a transcrição do seguinte trecho:

Quando surgem, então, na cena histórica aqueles como os apátridas, que não participam de nenhuma comunidade política, o conceito de direitos humanos perde sua eficácia. Totalmente despidos de seus direitos humanos fundamentais – sem que o mundo visse nada de sagrado nessa abstrata nudez de ser unicamente humano – os apátridas eram uma afronta às conquistas das declarações Americana e Francesa.¹³⁵

Do exposto acima é possível concluir-se, da mesma forma que Sunstein e Holmes o fizeram no seu livro *The Cost of Right: Why Liberty Depends on Taxes*, que não há direitos sem haver vinculação política de um indivíduo a uma comunidade. Ou seja, uma pessoa só possui direitos se for membro de uma sociedade particular, que esteja organizada com um Estado que recolha impostos de pagadores de impostos e que possua um *staff* que possa efetivar direitos¹³⁶. Uma consequência disso é que Robinson Crusó não possui direitos por estar numa ilha isolada. Explica-se o ponto: enquanto instrumento retórico é de uma estética moral impar afirmar-se que apenas por ter nascido humano ele é possuidor de direitos, mesmo estando sozinho em uma ilha. Ocorre que tal afirmação é totalmente destituída de qualquer utilidade quando se pensa que nenhum desses direitos será efetivado a não ser que o próprio Crusó os realize. Isso (aqui se refere à luta diária de Crusó pela sua sobrevivência através de atividades que lhe permitam subsistir), evidentemente, faz com que eles deixem de ser direitos e passem a ser deveres a serem cumpridos buscando diferentes finalidades.

4.2.1. O direito à propriedade como um direito positivo

Um direito que recorrentemente é pensado como sendo “direito negativo” é o direito de propriedade. Tal direito encontra a sua conformação no Título III do Código Civil brasileiro. O *caput* do artigo 1228 define que “O proprietário tem a faculdade de usar, gozar e dispor da coisa, e o direito de reavê-la do poder de quem quer que injustamente a possua ou detenha” e o artigo 1231 prevê que “a propriedade presume-se plena e exclusiva, até prova em contrá-

¹³⁴ BRITO, Fausto. **A ruptura dos Direitos Humanos na filosofia política de Hannah Arendt**. Kriterion. No. 127, p. 177-196. Junho, 2013.

¹³⁵ Idem.

¹³⁶ HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes**. EUA, Nova Iorque: W. W. Norron & Company. 1999. p. 56.

rio”¹³⁷. A própria utilização de um dispositivo legal para esclarecer o que se entende por direito de propriedade é a primeira pista de que tal direito não é negativo, no sentido de não haver nenhum tipo de atuação estatal. Isso pois um sistema legal liberal não apenas protege e defende a propriedade. Ele define e, assim, a cria. Nesse sentido, Jean Jacques Rousseau coloca o seguinte:

Cada membro da comunidade se dá a ela no momento em que ela se forma, tal como se encontra atualmente, com todas as suas forças, das quais os bens que possui fazem parte. Não é senão por este ato que a posse muda de natureza, mudando de mãos e se tornando propriedade nas do soberano: mas como as forças da cidade são incomparavelmente maiores que as de um particular, a posse pública é também, de fato, mais forte e irrevogável, sem ser (...).¹³⁸

Ou seja, se no estado de natureza impera a lei do mais forte, que somente permite a existência da posse de um objeto, que é garantida por uma característica física individual: a força; então, quando do contrato social, abre-se mão de todas as posses que um homem tem, em favor da comunidade – do Soberano – e se recebe em troca o direito de propriedade, que usa não mais das forças físicas individuais, mas do agregado das forças físicas individuais: a força do Estado. O Estado cria a propriedade, portanto.

O trecho acima implica o cumprimento de duas funções pelo Estado: (a) proteção da propriedade privada em relação a Nações estrangeiras e (b) proteção da propriedade privada de pessoas da mesma sociedade. Com relação à proteção que o Estado provém em relação a Nações estrangeiras, os Exércitos servem em grande medida para isso. É notório que eles sejam caros, bastando passar na frente de uma instalação militar para que se perceba. O que talvez não seja tão óbvio é que ao protegerem a segurança de uma Nação, eles estão também protegendo a propriedade privada de cada um dos cidadãos. Sobre o assunto, um trecho é ilustrativo:

Os grandes custos *prima facie* envolvidos na proteção da propriedade privada são ainda maiores se nós incluirmos, como certamente devemos, a proteção contra pilhagens e contra saqueadores. Os milhares de civis expulsos de suas próprias casas na Abecásia ou na Bósnia – como outros migrantes forçados ao redor do mundo – sabem que os direitos de propriedade são uma ilusão sem forças militares treinadas e equipadas para protegê-los de confiscos forçados efetuados por Exércitos que estão a invadir a sua Nação ou de gangues paramilitares de bêbados.¹³⁹

No que diz respeito à proteção da propriedade de uma pessoa com relação ao restante das pessoas da mesma sociedade, o Poder Público atua principalmente através do Poder Judiciário e da Segurança Pública, essa composta, no Brasil, principalmente, pela Polícia Militar.

¹³⁷ Acesso através do site do Planalto: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm em 04/02/2017.

¹³⁸ ROUSSEAU, Jean J. **Do Contrato Social**: dos princípios dos direitos políticos. Tradução por J. Cretella Jr. e Agnes Cretella. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2ª Edição, 2008. p. 37.

¹³⁹ HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights**: Why Liberty Depends on Taxes. EUA, Nova Iorque: W. W. Norton & Company. 1999. p. 62.

A propriedade privada deve a sua forma à organização política da sociedade, de forma que ela depende da qualidade das instituições públicas e da ação do Estado. Há um paradoxo relacionado à propriedade privada: para que o Estado possa garantir a propriedade privada de cada cidadão, ele precisa ter o poder de “tirá-la” do membro da sociedade. Ou seja, é preciso que o Estado institua impostos, que como o próprio nome sugere não são facultativos, para que possa garanti-la, uma vez que a manutenção dos direitos de propriedade não é gratuita¹⁴⁰.

A dependência da propriedade privada em relação ao Estado é total, de forma que seria difícil imaginar-se o funcionamento de mercados sem o Estado. Da mesma forma que seria difícil imaginar-se o Estado sem o mercado. Uma das provas de que o mercado é dependente de proteção estatal é que em locais em que o poder público não pode efetivamente penetrar não há empréstimos de longo prazo, uma vez que não há certeza quanto à devolução do que foi emprestado acrescido da taxa de juros cobrada, pois uma das funções do Estado é promover uma confiança a longo prazo¹⁴¹. Normalmente, em locais onde as instituições políticas e jurídicas são menos confiáveis e estabelecidas, há a tendência por parte dos investidores internacionais de se exigir maiores juros, uma vez que há uma relação entre riscos e juros. Isso demonstra que aqueles que atuam no mercado percebem, ainda que implicitamente, a dependência que o direito à propriedade tem do Estado.

Para se encerrar a discussão relativa à necessidade de Estado para que se possa falar em direitos de propriedade, segue trecho em que estão demonstradas atividades custosas e que estão relacionadas ao direito de propriedade:

Mas não é somente na tutela policial do direito de propriedade que o Estado liberal se mostra pleno de custos.

O próprio aparato judicial, que exige a presença de prédios onde os serviços funcionem, juízes para julgarem, membros do Ministério Público para a propositura das ações penais, escrivães para chefiarem as secretarias, os diversos serventuários, com especial ênfase nos encarregados de procederem à atuação das peças processuais, montando o caderno que será manuseado pelos sujeitos do processo, os que terão de proceder à citação do réu, bem como à intimação de testemunhas e das partes para as diligências que a estas incumbirem, os peritos, quando for exigido conhecimento técnico específico para a reconstituição do fato controvertido, tudo isto, enfim, é extremamente custoso aos cofres públicos.¹⁴²

¹⁴⁰ HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes**. EUA, Nova Iorque: W. W. Norton & Company. 1999. p. 61.

¹⁴¹ Ibidem, p. 71.

¹⁴² CAMARGO, Ricardo Antônio Lucas. **“Custos dos direitos” e reforma do estado**. Porto Alegre: Sérgio Fabris Editora, 2008. p. 129.

O direito à propriedade precisa, como se pode extrair de tudo o que foi posto acima, de um poder legislativo e judiciário. Segue abaixo trecho em que se demonstra o tamanho descomunal que o Estado brasileiro gasta em ambas as funções:

De acordo com estudo do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social somente a despesa total dos municípios com a função legislativa, em 1996, ficou em torno de 2 bilhões de reais, o que equivale a um quarto do montante global do seu gasto com saúde e saneamento básico. Outro dado interessante é que, no mesmo ano, vinte e seis por cento das prefeituras da amostra da pesquisa tinham gastado com a função legislativa cinquenta por cento ou mais do que gastaram com saúde e saneamento, sendo que em 300 municípios gastou-se mais com as câmaras municipais do que com saúde e saneamento básico. Ainda em pesquisa do BNDES, com a função judiciária o conjunto dos governos estaduais gastou R\$ 9,8 bilhões, enquanto a despesa federal com a mesma função foi de R\$ 6,5 bilhões (dados referentes a 1999).¹⁴³

4.2.2. O “beco sem saída” dos *trade-offs*

Uma das conseqüências da incapacidade generalizada de se enxergarem os custos ligados aos “direitos negativos” é a também generalizada incapacidade de se enxergarem que há *trade-offs* envolvidos entre os direitos. O conceito de *trade-off* já foi exposto acima, sendo desnecessária a sua repetição. Há *trade-offs* entre os direitos, sejam eles direitos de primeira, de segunda ou de terceira geração, pois todos os direitos precisam de contraprestação estatal em alguma medida.

Os *trade-offs* entre os direitos levam a constantes conflitos entre eles. Normalmente na ciência jurídica são levados em consideração apenas conflitos de ordem principiológica, como é o caso do conflito entre o direito de privacidade e a liberdade de imprensa. A partir de uma perspectiva puramente analítica, no entanto, ou seja, sem que se faça um juízo valorativo sobre qual dos princípios deve prevalecer, ou mesmo que se crie algum tipo de teoria para a resolução de tais casos, sempre haverá conflitos entre direitos. Isso porque a efetivação de direitos depende das restrições orçamentárias. Por outras palavras “todos os direitos são protegidos apenas em algum grau, e esse grau depende em parte das decisões orçamentárias sobre como alocar recursos públicos escassos”¹⁴⁴.

Pode-se deduzir do que foi dito que o jurídico está restrito pelo político e pelo econômico. Isso ocorre porque, eis o elemento econômico, caso o Tesouro Público esteja vazio, nenhum direito poderá ser criado e mantido. Nem sequer a interpretação dos direitos será viável, uma vez que os corpos jurídicos que a fazem dependem de financiamento público, bem

¹⁴³ WANG, Daniel Wei Liang. **Escassez de Recursos, Custos dos Direitos e Reserva do Possível na Jurisprudência do STF**. Revista de Direito GV, Vol. 04, No. 2, p. 539-568. 2008.

¹⁴⁴ HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes**. EUA, Nova Iorque: W. W. Norton & Company. 1999. p. 121.

como do monopólio da violência de que o Estado é portador, para que se possa impor tal interpretação àqueles que a ela vierem a resistir. Já o político influencia no sentido de que o processo orçamentário está em suas mãos. Ou seja, a forma como serão alocados os escassos recursos públicos é fundamentalmente política. Segundo Holmes e Sunstein “(...) direitos estão estabelecidos no solo político mais movediço de todos: o processo orçamentário anual, um processo que é carregado com compromissos políticos *ad hoc*”¹⁴⁵.

Uma das hipóteses que podem ajudar a explicar o porquê da incapacidade generalizada em enxergar *trade-offs* entre direitos é a seguinte:

(...) há uma boa medida de fetichismo pelos direitos. Nós romantizamos direitos. Nós – e estou falando agora de quase toda comunidade legal e política ocidental – mesmo o sacralizamos. Os sentimentos religiosos dos indivíduos modernos e seculares têm sido dispostos em vários aspectos da “religião cívica”, incluído aí a proteção e a aplicação da lei. Direitos são tratados como formas platônicas, universalizáveis e eternizáveis. Eles são tratados (na famosa expressão de Ronald Dworkin) como trunfos, ao invés de como ferramentas do governo e, conseqüentemente, sujeitos aos *trade-offs* frequentes.¹⁴⁶

Um *trade-off* não tão óbvio descrito por Richard Posner se dá entre dois dos chamados “direitos negativos”: o direito propriedade e os direitos processuais (*Due Process of Law*) que as pessoas que são presas têm. Os EUA no início do século XX não outorgavam muitos direitos às pessoas que fossem presas. Pelas idas dos anos 60, a Suprema Corte criou direitos de compensação àqueles que fossem presos, buscando reduzir os abusos de poder das polícias e promotorias. Tais garantias tornaram o sistema judicial bastante mais caro e, ao mesmo tempo, houve um aumento nas taxas de crime. Posner assume haver uma causalidade entre o afrouxamento dos métodos policiais e o aumento das taxas de crime. Tal causalidade é bastante questionável, pois muitos outros fatores podem ter contribuído para tal aumento, de forma que ao invés de se ter uma causalidade poder-se-ia ter uma correlação. Mas assumindo que a causalidade seja verdadeira tendo em conta o renome do autor (o que evidentemente não é algo muito científico), então a efetivação de um dito “direito negativo” como o que é atribuído a quem é preso levou a uma redução no direito de propriedade, que também é considerado como um dito “direito negativo”. Isso ocorreu porque o aumento da taxa de crimes fez com que as pessoas, possíveis vítimas, tivessem que despende mais dinheiro na proteção da própria propriedade: cercas, segurança privada, armamentos para a defesa pessoal, etc. Além disso:

Legisladores estaduais e federais responderam ao aumento nas taxas de crimes. Eles aumentaram a quantidade de prisões preventivas, autorizaram maior utilização de

¹⁴⁵ HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes**. EUA, Nova Iorque: W. W. Norton & Company. 1999. p. 123.

¹⁴⁶ POSNER, Richard A. **The cost of rights: implications for central and eastern Europe – and for the United States**. *Tusla Law Journal*, Vol. 32, p. 1-19. Outono, 1996. (Tradução nossa).

escutas telefônicas e de fiscalização eletrônica, autorizaram sentenças mais duras, diminuíram o espaço de manobra judicial no que diz respeito às sentenças, contrataram policiais com maior escolaridade e os treinaram mais (...) e destinaram mais dinheiro às prisões, aos policiais e aos promotores.¹⁴⁷

Ainda sobre o conflito entre os chamados “direitos negativos”, uma constatação é interessante de ser feita. *Trade-offs* existem em quaisquer sociedades, ainda que eles não sejam facilmente visualizáveis, como posto anteriormente. Só que em nações pobres, eles são ainda mais duros e trágicos do que em nações ricas. Por exemplo, uma das maneiras mais efetivas de se evitar abusos policiais se dá através da contratação de pessoas qualificadas para as funções de polícia. Em sociedades ricas isso talvez não seja muito trágico, pois (a) a riqueza nacional é elevada, sendo que altas cargas tributárias não impactam tanto no orçamento das famílias e (b) há, normalmente, muitas pessoas com alta escolaridade. Já em sociedades pobres, contratar bons policiais tem um duplo impacto: (a) no orçamento público, reduzindo o dinheiro disponível para a efetivação de outros direitos (sejam os ditos “direitos negativos”, sejam os “direitos positivos”) e (b) na sociedade como um todo, pois não havendo grandes quantidades de pessoas qualificadas – com alta escolaridade – e sendo desviadas elas para funções policiais, outras áreas igualmente importantes – como empreendedorismo, administração, medicina e saúde pública – sofrerão com a escassez de mão-de-obra qualificada¹⁴⁸.

5. UMA INTERPRETAÇÃO DA NOÇÃO DOS CUSTOS DOS DIREITOS A PARTIR DA HIPÓTESE DA *RATIONAL IRRATIONALITY*

A partir de agora se iniciará a análise das consequências que uma crença falsa – a de que os direitos não são custosos – têm sobre o mundo do direito, tendo em conta a hipótese da *rational irrationality*. Essa seção será dividida em duas partes. Em um primeiro momento se explicará por que a crença de que os direitos não têm custos pode ser compreendida como uma crença irracional, partindo da incapacidade generalizada de se enxergar os *trade-offs* entre os direitos. Em um segundo momento, se tratará respeito de como tal crença faz com que exista a percepção de como os direitos são absolutos e de que forma isso afeta o poder judiciário.

¹⁴⁷ POSNER, Richard A. **The cost of rights: implications for central and eastern Europe – and for the United States**. *Tusla Law Journal*, Vol. 32, p. 1-19. Outono, 1996. (Tradução nossa).

¹⁴⁸ Idem.

6.1 Da incapacidade generalizada em se visualizarem *trade-offs* e por que isso é uma crença irracional do ponto de vista da hipótese da *rational irrationality*

Um ponto em que em que a hipótese da *rational irrationality* pode lançar luz diz respeito à questão da incapacidade generalizada de enxergar a existência de *trade-offs* entre os direitos. Muitas vezes, o reforço aparente de um direito, seja através de gastos diretos, seja através de maiores esforços fiscalizatórios por parte dos agentes públicos – que podem ser chamados de gastos indiretos, pode resultar na não satisfação daquele direito e, o que não deixa de ser curioso, na sua piora. Por exemplo:

Uma proibição visando à regulação da saúde pode resultar em riscos independentes à saúde provenientes de riscos de substituição subordinados. Se nós baníssemos a substância ‘A’, a substituição pela substância ‘B’ poderia também ser perigosa. Se uma substância cancerígena fosse regulada, talvez as pessoas usassem produtos que não fossem cancerígenos, mas que causassem sérios riscos de doenças cardíacas. (...) O controle de um risco pode proteger um determinado grupo de pessoas enquanto que ao mesmo tempo impõe um risco novo sobre outro grupo. Isso aconteceria, por exemplo, se a proibição de certo tipo de pesticida protegesse os consumidores, a flora e a fauna, mas ao mesmo tempo aumentasse os riscos aos agricultores. Talvez controles que protejam os homens de determinados riscos imponham novos riscos às mulheres.¹⁴⁹

A população em geral pode querer diversas benesses ligadas às condições de trabalho, aos bens que consome, aos ambientes que frequenta em geral, etc. Tais benesses basicamente são controles efetuados pelo Estado frente às diversas atividades realizadas pelas pessoas. Custos de duas naturezas estão envolvidos em tais controles: (a) custos do Estado e (b) custos que a efetivação de um direito impõe sobre o outro direito. Os custos vinculados à atividade estatal, independentemente do tipo, seja regulatória ou policial, foram debatidos extensivamente acima, de forma que já é evidente que mais dinheiro gasto com uma regulação específica significa uma parcela menor do orçamento público destinado a outras áreas. Há, no entanto, custos ocultos, muito mais difíceis de serem percebidos e, pode-se até dizer, muito mais contraintuitivos, que são os custos que a efetivação da melhoria de um direito implicam sobre outros fatos relacionados ao próprio direito ou a outros direitos.

Cass Sunstein¹⁵⁰ apresenta uma relação de *trade-offs* não tão evidentes que é bastante interessante. É necessário, antes de qualquer coisa, elucidar-se que para que se possa compreender o raciocínio, é preciso que se aceite a premissa de que existe uma relação causal entre maior pobreza e piores condições de saúde e entre maior pobreza e menor expectativa de vi-

¹⁴⁹ SUNSTEIN, Cass. **Health-health Trade-Offs**. The University of Chicago Law Review, p. 1533-1571. 1996. (Tradução nossa)

¹⁵⁰ Idem.

da¹⁵¹. O corolário disso é que quanto mais rica uma sociedade, em geral as pessoas viverão mais e serão mais saudáveis. De forma que “maior pujança social parece estar associada com mudanças sociais mais genéricas na direção de maior segurança, embora mecanismo que leve a isso não seja bem compreendido”¹⁵². A efetivação de direitos é bastante custosa, de forma que pode impor gastos milionários a empresas e famílias para o seu cumprimento. Por exemplo, para se salvar uma vida em 1986 nos EUA, tendo como fator de risco o amianto, custava em dólares americanos algo em torno de 2,8 milhões; quando o fator de risco era o benzeno, custava algo em torno de 23,1 milhões de dólares por vida no ano de 1987; para se salvar uma vida tendo em conta o contato com o arsênico despendia-se em 1978 algo em torno de 125 milhões de dólares americanos e, por fim, para que se salvasse uma vida tendo em conta o contato com uma substância chamada formaldeído era necessário em 1987 algo em torno de 119.000 milhões de dólares¹⁵³. Sem querer entrar em um debate a respeito de qual o valor de uma vida humana, o que levaria inevitavelmente à crítica de fundo kantiana de que há de se tratar cada vida como um fim em si mesmo e não como um meio para a realização de algum fim, ocorre que a utilização de uma lógica puramente intencional despreza consequências não intencionais que poderão recair sobre terceiros. O que se quer dizer é que “regulações custam dinheiro – às vezes uma grande quantidade de dinheiro – e gastos privados visando o cumprimento de regramentos estatais podem produzir menos emprego e mais pobreza. Pessoas que estão desempregadas ou são pobres tendem a ter pior saúde e a viverem vidas mais curtas”¹⁵⁴.

Mas qual a relação disso com a hipótese da *rational irrationality*? Uma situação narrada por Cass Sunstein¹⁵⁵ pode ajudar a esclarecer o ponto: em 1992, um sujeito chamado James MacRae, administrador interino do Escritório de Informação e das Questões Ligadas à Regulação (em inglês *Office of Information and Regulatory Affairs*, ou simplesmente OIRA) enviou uma carta ao Departamento do Trabalho dos EUA requisitando que uma legislação que tinha como escopo o controle de contaminantes do ar em ambiente de trabalho fosse revista, pois excessivamente custosa. Ele alegava que o valor de 7,5 milhões de dólares necessários para salvar uma vida, tendo em conta essas contaminações, conforme as estatísticas apresentadas pelo Departamento do Trabalho, resultavam na perda de vinte e duas mortes adicio-

¹⁵¹ GRAHAM, John D; CHANG, Bei Hung; EVANS, John S. **Poorer is riskier**. Risk Analysis, Vol. 12, no. 3, p. 333-337. 1992.

¹⁵²SUNSTEIN, Cass. **Health-health Trade-Offs**. The University of Chicago Law Review, p. 1533-1571. 1996.

(Tradução nossa)

¹⁵³ Idem.

¹⁵⁴ Idem.

¹⁵⁵ Idem.

nais. O seu argumento estava relacionado ao aumento de desemprego e da pobreza tendo em conta a implementação de tal legislação. A posição adotada por James MacRae foi considerada risível pela opinião pública de então, a ponto de um Senador chamado Glenn afirmar que “o argumento de que as regulamentações de saúde e segurança provocam prejuízo aos trabalhadores é do tipo Alice no País das Maravilhas” e que os argumentos no sentido de que quanto mais rico mais seguro não tinham relação com a regulamentação em questão. Estudos posteriores demonstraram que de fato vidas podem ser perdidas por causa de regulamentações.

A situação acima pode ser entendida no seguinte sentido: James Mac Rae representa alguém que não padece do senso comum, pois é conhecedor dos *trade-offs*. Dentro da hipótese da *rational irrationality*, ele seria o especialista, alguém que procura agir, no mínimo, com base em algumas evidências. O Senador Glenn representa o senso comum, alguém cuja crença a respeito do funcionamento do mundo é errada, que não percebe que o meio escolhido para que se atinja o fim estabelecido não é o adequado. No caso em tela, o fim implícito era aumentar a quantidade de vida salvas. A resposta jocosa dada pelo Senador não é senão aquilo que Bryan Caplan chama de *mixed cognitive motives*, ou seja, o desejo de estar certo a respeito de algo e, ao mesmo tempo, de ter uma resposta reconfortante, que esteja de acordo com as suas convicções.

A crença falsa a respeito da inexistência de *trade-offs* existe, porque não é o tipo de crença que afete diretamente as pessoas no dia-a-dia. Se a noção de que há gastos para a efetivação dos chamados “direitos negativos” é de difícil percepção, a noção de que há um *trade off* como o demonstrado acima é muito mais difícil de ser percebida, isso se dá porque variáveis aparentemente desconexas se ligam de uma forma altamente complexa, sendo que é necessário para a ciência das possíveis causalidades e relações entre tais variáveis de (a) conhecimentos especializados: conhecimento de métodos estatísticos, por exemplo; (b) tempo e financiamento e (c) acesso a dados que permitam formular as verificações. O cidadão comum normalmente não dispõe de tempo e de interesse para realizar tais formulações e isso é totalmente racional, tendo em conta que tal conhecimento não tem utilidade prática alguma para o seu dia-a-dia. Nessa última afirmação feita, é possível claramente visualizar-se a ignorância racional (*rational ignorance*) de Downs: o estar ciente de que não se conhece um assunto e não se importar com tal ignorância.

Ocorre que o cidadão comum não é absolutamente neutro, ele possui uma inclinação, que se expressa através daquilo que nesse trabalho chamou-se da falsa crença a respeito da não existência de custos vinculados aos ditos “direitos negativos” e o seu corolário que é a noção de que não há *trade-offs* entre os direitos. A explicação dada pela hipótese da *rational*

irrationality para a existência e permanência da crença seria a de que tendo em conta que as consequências provenientes da crença não recaem diretamente sobre o indivíduo que a mantém e que os benefícios psicológicos da manutenção da crença ultrapassem os benefícios em revê-la, é provável que ela se mantenha. Por exemplo, se algum político propusesse que se aumentassem as restrições sobre a utilização de formaldeído para que mais vidas fossem salvas, é bastante provável que ele obtivesse apoio popular, pois reforçar o direito à vida e à segurança em ambientes de trabalho livres de tal substância parece inerentemente bom. É provável até que manifestações públicas de apoio a tal regulamentação fossem feitas. Isso só ocorreria porque há (a) a crença de que não há custos vinculados à efetivação dos direitos, (b) porque não há percepção de que existem *trade-offs* ocultos entre os direitos e (c) porque os benefícios psicológicos da manutenção de tal senso comum ultrapassam os benefícios de se romper com a crença.

Há, aqui, um paradoxo produzido pela democracia. Aquilo que do ponto de vista individual parece ser benéfico é, quando se leva em consideração o agregado, socialmente não ótimo. Quem provavelmente conseguirá enxergar o viés relacionado aos custos dos direitos e, principalmente, os *trade-offs* ocultos que existem entre eles será inevitavelmente um especialista. A sugestão do caminho adequado para o atingimento do fim almejado, no caso acima descrito o direito a um ambiente de trabalho mais saudável e o direito à vida, foi dada não através do princípio democrático, que aqui foi a posição defendida pelo Senador Glenn, mas pela tecnocracia, representada pelo burocrata James Mac Rae. Observe-se, e isso é bastante importante, que a questão debatida – os efeitos agregados de determinadas opções políticas – é uma questão em que é possível quantificar-se custos, mortes, etc. A hipótese da *rational irrationality* tem a limitação de não ser aplicável a questões valorativas, em que a opção é entre posições fundamentalmente de valor, como é o caso de se pessoas do mesmo sexo podem ou não casar.

Respondendo à pergunta do subitem que dá título a essa parte do trabalho: por que a crença de que não existem *trade-offs* é irracional do ponto de vista da *rational irrationality*. É porque, além de tudo o que foi elencado acima, qualquer crença que interprete o mundo erroneamente, independentemente dos fins que se tenha em mente, é irracional, pois nunca poderá indicar o caminho adequado para a realização de um objetivo.

6.2 Da ilusão de que os direitos são absolutos e das suas consequências perniciosas para o mundo jurídico

Antes de se começar o debate sobre a ilusão dos direitos absolutos, cumpre um esclarecimento semântico: direito absoluto nesse trabalho “é aquele que não pode ser passado por cima em nenhuma circunstância, de forma que ele não pode ser infringido justificadamente e deve ser cumprido sem exceções”¹⁵⁶. Cumpre também um esclarecimento relativo aos limites e objetivos deste trabalho: quando se fala em direitos absolutos, não se têm em mente o debate que diz respeito a não absolutização de direitos devido aos limites interpretativos dos direitos, de forma que o exercício de um direito por uma pessoa represente o não exercício de outro direito por outra pessoa, como, por exemplo, quando há conflito entre dois princípios ou dois direitos fundamentais como o direito de imprensa e o direito à privacidade. Feitos tais esclarecimentos, volta-se ao tópico que interessa. A ilusão de que os “direitos negativos” não têm custos faz com que eles pareçam ser absolutos. Isso significa que eles poderiam ser mutuamente efetivados em sua plenitude. Sobre o tema, o seguinte trecho é bastante exemplificativo:

Direitos são descritos sem constrangimentos como invioláveis, preeminentes e conclusivos. Isso, contudo, é mero floreio retórico. Nada que custe dinheiro pode ser absoluto. Nenhum direito cujo cumprimento pressupõe um gasto seletivo do dinheiro do contribuinte pode, no fim das contas, ser protegido unilateralmente pelo Poder Judiciário sem que sejam levadas em consideração as suas consequências orçamentárias, pelas quais outros ramos do governo detêm a responsabilidade final.¹⁵⁷

Figuras retóricas como direitos básicos e direitos negativos ajudam a transmitir e perpetuar a noção errada de que os direitos são autorrealizáveis e não dependentes (a) do Estado, (b) das escolhas políticas de uma determinada sociedade e (c) de suas condições econômicas. Sobre o assunto o seguinte parágrafo é de uma lucidez impar:

Alguns conflitos entre direitos provêm da dependência comum de todos os direitos das despesas orçamentárias limitadas. Limites financeiros por si mesmos excluem a possibilidade de todos os direitos básicos serem aplicados ao mesmo tempo. Direitos invariavelmente demandam ou implicam trade-offs do tipo financeiro. E a forma como os gastos serão realizados irá em alguma medida ser determinada politicamente. Prestar atenção em custos ajuda a explicar por que os direitos de propriedade colidem com direitos de propriedade, por que o departamento local de polícia não pode proteger a residência dilapidada dos Jones de forma adequada, uma vez que ele já comprometeu as sua única equipe à na proteção da luxuosa residência dos Smiths.¹⁵⁸

Tudo o que é absoluto não comporta gradações, não há meios-termos possíveis, não há restrições mundanas que prejudiquem o absolutismo de algo. Os argumentos que justificam

¹⁵⁶ GEWIRTH, Alan. **Are There Any Absolute Rights?** The Philosophical Quarterly, Vol. 31, No. 122, p. 1-16. Janeiro, 1981. (Tradução nossa)

¹⁵⁷ HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes.** EUA, Nova Iorque: W. W. Norton & Company. 1999. p. 97. (tradução nossa)

¹⁵⁸ Ibidem, p. 103. (tradução nossa)

a não efetivação de algo absoluto soam como mentiras, meras “desculpas baratas” aos ouvidos daquele que acredita no absolutismo de algo. A crença de que os direitos sejam gratuitos faz com que eles se assemelhem a bens livres, de natureza não econômica. Usando de linguagem econômica, pode-se dizer que caso as pessoas os percebam como bens livres, eles seriam consumíveis até o ponto de satisfação de cada um, tendo em conta que tal ponto depende de características individuais mutáveis. Não haveria, nesse caso, disputas entre as pessoas por bens escassos, o que faria as trágicas disputas mundanas pela satisfação de suas necessidades uma realidade que é incompatível com a linguagem dos direitos.

A hipótese da *rational irrationality* pode ajudar a explicar a crença de que os “direitos negativos” são absolutos através da seguinte lógica. Os custos realizados pelo Estado são dependentes de uma mecânica burocrática altamente complexa. Poucas são as pessoas que entendem verdadeiramente tal funcionamento, sendo que geralmente são especialistas. Para o cidadão comum – o eleitor médio – tais custos são ocultos, embora seja evidente que há questões fiscais relacionadas ao Estado, sendo que no caso brasileiro é comum escutar-se a máxima de que o “Estado brasileiro é gastador”. Pode-se resumir o caso, acredita-se, através da seguinte máxima: sabe-se que se gasta, mas não se sabe onde. Isso possivelmente ajude a criar a ilusão de que há direitos sem custos. No caso brasileiro, essa incapacidade de se perceberem os custos é agravada pela corrupção generalizada, que faz com que haja a impressão de que se os direitos não são efetivados, não por imposições da realidade, mas por um voluntarismo de caráter perverso.

Essa ilusão, que é um tipo de senso comum, faz com que se escolham políticos que endossem tais preferências populares. Se por um lado há racionalidade política por parte dos políticos, no sentido de que seguir as inclinações populares para se reeleger é um expediente político válido para um fim político, há também irracionalidade, no sentido de não haver percepção por parte dos políticos da crença ilusória a respeito dos direitos serem absolutos. Sendo a democracia uma forma de governo em que há em alguma medida uma relação entre os anseios populares e a ação governamental, como ficou demonstrado nesse trabalho na seção que tratou da hipótese de Anthony Downs, é bastante razoável afirmar-se que políticas públicas e legislações incorporaram o senso comum a respeito do absolutismo dos direitos.

Não conseguindo o Estado concretizar legislações que contêm direitos absolutos em si, uma vez que o mundo possivelmente funcione à base de escolhas trágicas e de restrições, a consequência é um desapontamento social, uma sensação de injustiça generalizada. O lugar a que naturalmente correm os que se sentem injustiçados é o Poder Judiciário, conseqüentemente há grande demanda para que o judiciário resolva conflitos entre interesses que naturalmente

concorrem entre si, afinal de contas todos os direitos, em última instância, precisam de suporte financeiro do Estado. Isso gera grandes problemas: (a) uma grande pressão é colocada sobre esse Poder, (b) os magistrados, apesar de serem usualmente chamados de juízes, não são os melhores juízes para julgarem algumas demandas e (c) os próprios membros desse poder parecem padecer do senso comum a respeito dos direitos.

Sobre a pressão que é colocada sobre o poder judiciário, pode-se dizer que tal braço do Estado frequentemente é acionado para resolver algo que evidentemente é um conflito distributivo, ainda que não tenha tal semblante. É conflito distributivo, pois normalmente os policiais que fazem ronda na casa de João, não fazem ronda na casa de Maria. Os médicos que operam Carlos são os mesmos que não podem simultaneamente medir a pressão de dona Joana que está prestes a ter um ataque cardíaco. O tratamento milionário que a União é obrigada a pagar ao cidadão é o mesmo que aumenta dívida pública brasileira, que faz com que mais moeda seja emitida provocando inflação. Certamente o tema da dívida Pública e da sua relação com a inflação não é um tema objeto desse trabalho, por isso, o exemplo tem caráter meramente demonstrativo. O ponto da questão é que se demanda como se não houvesse um conflito distributivo ocorrendo, sendo isso possível unicamente porque há a crença fundamentalmente errada de que os direitos não têm custos. Aqui, quando se fala em direitos, está se referindo não somente aos direitos ditos “negativos”, mas também aos positivos. O trabalho, até aqui, preocupou-se em justificar o porquê de os “direitos negativos” não serem gratuitos, mas como o leitor já deve ter notado, no subitem chamado “da incapacidade generalizada em se visualizarem os *trade-offs* e por que isso é uma crença irracional do ponto de vista da hipótese da *rational irrationality*”, constante acima, tratou-se sobre direitos de segunda e terceira geração, que dentro da classificação positivo/negativo são enquadrados como positivos. Isso quer dizer que também alguns direitos positivos, segundo essa dicotomia, podem apresentar a aparência de livres de custos.

O problema apontado acima, o aumento da demanda sobre o Poder Judiciário leva ao segundo problema indicado em um dos parágrafos anteriores: os magistrados, apesar de serem usualmente chamados de juízes, não são os melhores julgadores para avaliarem algumas demandas. A transcrição da explicação de Holmes e Sunstein é obrigatória:

As cortes não estão bem posicionadas para inspecionar o difícil processo da alocação eficiente de recursos realizada, com mais ou menos habilidade, pelas agências executivas, nem estão elas capacitadas para corrigir alocações ruins pretéritas. Juízes não têm o treinamento adequado para realizar tais funções e eles necessariamente operam com fontes de informação inadequadas e enviesadas. (...) Encarando um problema particular urgente, como pode um juiz mensurar a sua urgência se comparada a de outros problemas sociais competindo pela atenção governamental, sobre a qual ele sabe absolutamente nada? Como podem os juízes ao decidirem um único caso levarem em consideração os tetos de gastos anuais impostos ao governo? Ao

contrário do poder legislativo, as cortes estão restritas em qualquer tempo a um caso particular. Uma vez que elas não podem analisar o espectro mais amplo das necessidades sociais conflitantes e então decidir quanto alocar em cada caso, juízes estão institucionalmente impedidos de considerar as conseqüências distributivas potencialmente sérias de suas decisões. Eles também não podem facilmente decidir, ao sentenciar o caso, se o estado cometeu um erro ao concluir que os seus recursos limitados seriam mais efetivamente aplicados aos casos ‘A’, ‘B’ e ‘C’ ao invés do caso ‘D’ (...) ¹⁵⁹

Ou seja, as cortes não estão bem posicionadas pois elas têm uma microvisão do assunto, sendo que a visão adequada é a macro. Os ramos do Poder Público que estão mais preparados para lidar com o assunto são os Ministérios, as Secretarias, os Departamentos, as Agências Reguladoras, etc., pois possuem corpos técnicos especializados em um determinado assunto, especialização que certamente o magistrado e seu *staff* não possuem. A razão dessa incompetência passa por (a) não possuir o juiz e seus assessores conhecimentos técnicos suficientes para tratar de todos os assuntos demandados e (b) tempo necessário para analisar a questão, sendo que o tempo de um juiz e sua equipe de apoio é dividido entre ‘n’ causas (novamente a escassez mostrando sua aparência brutal). A consequência óbvia disso é uma alocação de recursos ruim em qualquer sentido que se queira tomar por boa alocação de recursos, seja no sentido de aquilo que é bom é o que é eficiente, seja no sentido de aquilo que é bom é o justo (pensa-se em termos de justiça distributiva aqui). A irracionalidade é evidente, uma vez que se utilizam os meios ruins para que se alcancem os fins almejados, sejam quais forem eles: mais vidas salvas, mais casas construídas pelo Poder Público, mais propriedades resguardadas, etc.

Outro problema provocado pela excessiva pressão exercida sobre o Poder Judiciário é que os seus próprios membros parecem padecer em alguma medida do viés relacionado aos custos dos direitos. Daniel Wang ao analisar diversas decisões do Supremo Tribunal Federal brasileiro constatou alguns pontos interessantes. No que se refere ao direito à saúde, um direito de segunda geração ressalte-se, o STF, antes da ADPF 45 de 2004, não compreendia existir uma relação causal entre a efetivação de tal direito e questões financeiras. Ao contrário, o STF alegava haver uma relação de oposição entre ambas, de forma que na Petição (Pet) 1246 o Ministro Celso de Mello, em um caso que diz respeito ao transplante de células em um caso de uma doença rara, coloca que:

Entre proteger a inviolabilidade do direito à vida, que se qualifica como direito subjetivo inalienável assegurado pela própria Constituição da República (art. 5º, caput), ou fazer prevalecer, contra essa prerrogativa fundamental, um interesse financeiro e secundário do Estado, entendo – uma vez configurado esse dilema – que razões de

¹⁵⁹ HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes.** EUA, Nova Iorque: W. W. Norron & Company. 1999. p. 96-97. (tradução nossa)

ordem ético-jurídica impõem ao julgador uma só e possível opção: o respeito indeclinável à vida.¹⁶⁰

Já a partir da ADPF 45, o entendimento da relação causal entre a efetivação do direito à saúde e a questões financeiras começa a mudar:

A ADPF 45, julgado pelo Ministro Celso de Mello, apesar de não julgar pedido de um medicamento ou tratamento médico, trata sobre direito à saúde e traz uma análise da “reserva do possível”. Essa decisão é muito interessante porque nela são feitas ponderações a respeito da limitação de recursos e dos custos dos direitos que não aparecem nas outras decisões. Ela começa afirmando que a formulação e a implementação de políticas públicas não se incluem, ordinariamente, no âmbito da “função institucional do Poder Judiciário”. Segue dizendo que competem, excepcionalmente, ao Poder Judiciário quando a omissão dos órgãos políticos competentes vier a comprometer a eficácia e a integralidade dos direitos fundamentais. Reconhece, também, que os direitos fundamentais de segunda geração caracterizam-se pela gradualidade de seu processo de concretização, além de depender, em grande medida, “de um inescapável vínculo financeiro subordinado às possibilidades orçamentárias do Estado”. Afirma, ainda, que “a limitação de recursos existe e é uma contingência que não se pode ignorar”.¹⁶¹

No que diz respeito ao direito à educação, que é usualmente classificado como direito de segunda geração, no entanto, os custos dos direitos, em geral, foram desconsiderados pelo STF na hora de tomar decisões.

Nas outras decisões em que se pede o direito a uma vaga em creche não há debate mais detido a respeito dos custos dos direitos, da reserva do possível e da escassez de recursos, sendo que em todos os casos obrigou-se o Estado a concretizar o direito pedido. É muito curioso notar que custos dos direitos, reserva do possível e escassez de recursos ganham maior importância em julgamentos de controle concentrado de constitucionalidade, como na ADI 3324 e na ADI 1950. Nesses acórdãos, essas questões não só são reconhecidas e discutidas como também são usadas na fundamentação das decisões.¹⁶²

Como os trechos acima demonstram, há uma tendência geral por parte do Poder Judiciário, aqui representado pelo STF, de ignorar os custos relacionados aos direitos. Isso, contudo, não quer dizer que essa crença seja um dado da natureza, por isso intocável. Como o último trecho demonstra, em matéria de educação, quando estiver se falando de Ação Direta de Inconstitucionalidade, o STF reconheceu a existência de custos, de conseqüências econômicas.

¹⁶⁰ WANG, Daniel Wei Liang. **Escassez de Recursos, Custos dos Direitos e Reserva do Possível na Jurisprudência do STF**. Revista de Direito GV, Vol. 04, No. 2, p. 539-568. 2008.

¹⁶¹ Idem.

¹⁶² Idem.

7 CONCLUSÃO

A partir do debatido nesse trabalho conclui-se que existe uma influência da forma como as pessoas votam (se racionalmente ou se irracionalmente) sobre o tipo de legislação que é positivada, bem como sobre as pressões que são exercidas sobre o Poder Judiciário. Embora o trabalho tenha tratado de uma crença irracional específica (a de que os direitos não têm custos vinculados a si), é possível que a mecânica aqui descrita pela hipótese da *rational irrationality* se aplique também a outras crenças irracionais no campo jurídico. Destaque-se, contudo, que as consequências que essas ‘outras’ crenças irracionais do eleitor tenham sobre o mundo jurídico são difíceis de se prever *a priori*, ou seja, seria necessário que houvesse uma análise profunda, o que foge ao escopo desse trabalho.

Com relação à questão de se os eleitores votam racionalmente ou irracionalmente, a resposta certamente é que há irracionalidade no ato de se votar. A hipótese da *rational irrationality* é um bom mecanismo de descrição de tal comportamento, principalmente a partir da noção de crenças irracionais, sendo tal irracionalidade possível somente caso se tenha em conta a noção de racionalidade instrumental. Embora precise se reconhecer limites à aplicação da hipótese de Bryan Caplan (como, por exemplo, a sua inaplicabilidade a questões qualitativas, ou mesmo a questões em que haja poucos eleitores envolvidos no pleito), ela contém uma lógica razoável para explicar o comportamento do eleitoral irracional.

No que diz respeito à crença de que direitos não têm custos, é certo que todos os direitos têm custos, inclusive o direito de propriedade, um dos mais mencionados quando se citam os chamados “direitos negativos”. As hipóteses que explicam a formação de tal crença ficaram pouco sistematizadas, uma vez que foram apresentadas várias hipóteses para explicá-la, não sendo nenhuma delas conclusiva quanto ao porquê de tal crença ter surgido e permanecido como um senso comum. Espera-se, contudo, que tenha ficado claro que além de tal crença poder ser enquadrada como uma crença irracional, a partir do enquadramento dado pela hipótese da *rational irrationality*, existem corolários ligados a ela, como é o caso da incapacidade generalizada de se vislumbrarem os inevitáveis *trade-offs* entre os direitos.

Já no que diz respeito às consequências que são produzidas considerando-se a hipótese da *rational irrationality* verdadeira e existindo a crença de que os direitos não têm custos, a principal delas é a de que os direitos são absolutos. Ou seja, não percebendo o eleitor-médio que os direitos têm custos, ele não perceberá que existem *trade-offs* entre os direitos e escolherá políticos que favoreçam políticas e legislações que respondam às demandas populares, no sentido de não haver nelas mecanismos que transmitam a escassez, da qual as escolhas trágicas são uma expressão. Isso fará com que surja um grande desapontamento social, uma

vez que a efetivação de muitos dos direitos que o eleitor-médio acredita possuir implicará a redução de outros direitos, igualmente importantes. Isso fará com que demandas cada vez maiores sejam dirigidas ao Poder Judiciário, para que resolva um problema sem solução. O Poder Judiciário não se encontra na melhor posição para resolver conflitos distributivos dessa natureza pela sua posição institucional. O resultado disso é uma má alocação de recursos.

REFERÊNCIAS

ACHEN, Christopher H.; BARTELS, Larry M. **Musical chairs: Pocketbook voting and the limits of democratic accountability.** In Annual Meeting of the American Political Science Association. 2004. Chicago: American Political Science Association, 2004.

AKERLOF, George; DICKENS, William T. **The economic consequences of cognitive dissonance.** The American economic review. Vol. 72, No. 3, p. 307-319. 1982.

ANOMALY, Jonathan. **Public goods and government action.** Politics, Philosophy & Economics. Vol. 14, n. 02, p. 109-128. 2015.

BARTELS, Larry. **The irrational electorate.** The Wilson Quarterly. Vol. 32, n. 04, p. 44-50. Outono, 2008.

BARZOTTO, Luis F. **Os direitos humanos como direitos subjetivos: da dogmática jurídica à ética.** Revista da Procuradoria-Geral do Estado. Vol. 28, No. 59, p. 135-175. Junho, 2004.

BENTHAM, Jeremy. **An Introduction to the Principles of Morals and Legislation.** Ontario: Batoche Books, 2000. E-Book. 248 p. Disponível em: <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/bentham/morals.pdf>. Acesso em 15/07/2016.

BORKAN, Brad; KUNREUTHER, Howard. **Contingency Planning Against Low Probability Events.** Best's Review. Vol. 80. No.01, p. 106-112. Maio, 1979.

BRITO, Fausto. **A ruptura dos Direitos Humanos na filosofia política de Hannah Arendt.** Kriterion. No. 127, p. 177-196. Junho, 2013.

CAPLAN, Bryan. **Majorities Against Utility: Implications of the Failure of the Miracle of Aggregation.** Social philosophy and policy. Vol. 26, n. 01, p. 198-211. 2009.

CAPLAN, Bryan. **Rational Ignorance versus Rational Irrationality.** Kyklos, Vol. 54, No. 1, p. 3-26. 2001.

CAPLAN, Bryan. **Rational irrationality: a framework for the neoclassical-behavioral debate.** Eastern Economic. Vol. 26, No. 2, p. 191-211. Primavera. 2000.

CAPLAN, Bryan. **The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies.** New Jersey, EUA: Princeton University Press, 2006.

CAPLAN, Bryan. **The logic of collective believe.** *Rationality and Society*, Vol. 15, No.2, p. 218 – 242.

CAMARGO, Ricardo Antônio Lucas. **“Custos dos direitos” e reforma do estado.** Porto Alegre: Sérgio Fabris Editora, 2008.

CUNNINGHAM, Frank. **Theories of democracy: a critical introduction.** London: Routledge, 2002. E-Book.ISBN 0-203-77448-5 (Adobe eReaderFormat).

DALH. Robert Alan. **Sobre a democracia.** Tradução por Beatriz Sidou. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2001.

DE CARVALHO, Bruno Sciberras. **A escolha racional como teoria social e política: uma interpretação crítica.** Rio de Janeiro: Topbooks. 2008.

DOWNS, Anthony. **An Economic Theory of Political Action in a Democracy.** *The Journal of Political Economy*, Vol. 65, no. 2. p. 135-150. Abril, 1957.

DOWNS, Anthony. **Uma Teoria Econômica da Democracia.** Tradução por Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2013.

ELSTER, Jon; LANDEMORE Hélène. **Ideology and dystopia.** *Critical Review*, Vol. 20, n. 03. p. 273-280. 2008.

FEDDERSEN, Timothy. **Rational Choice Theory and the Paradox of Not Voting.** *The Journal of Economic Perspectives* Vol. 18, no. 1. p. 99-112. Inverno, 2004.

FRIEDMAN, David. **Hidden Order: the economics of everyday life.** EUA, New York: Harper Business. 1996.

FRIEDMAN, Milton. **The methodology of positive economics.** In: Daniel M. Hausman (Org.). *The Philosophy of Economics: An Anthology.* Cambridge: Cambridge University Press, 2007.

FREY, Bruno; EICHENBERGER, Reiner. **Anomalies and Institutions,** *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 145, No. 3, p. 423-437. Setembro, 1989.

FREY, Bruno; EICHENBERGER, Reiner. **Economic incentives transform psychological anomalies,** *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 23, No. 2, p. 215-234. 1994.

GALDINO, Flávio. **Introdução à teoria dos custos dos direitos: direitos não nascem em árvores.** Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris. 2005.

GEWIRTH, Alan. **Are There Any Absolute Rights?** *The Philosophical Quarterly*, Vol. 31, No. 122, p. 1-16. Janeiro, 1981.

GLAESER, Edward. **Psychology and the Market**. National Bureau of Economic Research. No. w10203. 2004. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w10203>. Acesso em 09/08/2016.

GRAHAM, John D; CHANG, Bei Hung; EVANS, John S. **Poorer is riskier**. Risk Analysis, Vol. 12, no. 3, p. 333-337. 1992.

HOLMES, Stephen; SUNSTEIN, Cass. **The cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes**. EUA, Nova Iorque: W. W. Norton & Company. 1999.

KLEIN, Daniel B. **If Government is so Villainous, How come Government Officials don't seem like Villains?** Economics and Philosophy. Vol. 10, No 01, p. 91-106. Dezembro, 1994.

KUNREUTHER Howard. **Causes of Underinsurance against Natural Disasters**. The Geneva Papers on Risk and Insurance. Vol.09, No 31, p. 206-220. Abril, 1982.

LEBON, Gustave. **The Crowd: a study of the popular mind**. Ontario: Batoche Books, 2001. E-Book. 129 p. Disponível em: <https://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/lebon/Crowds.pdf>. Acesso em 19/07/2016

LIPPMANN, Walter. **Public opinion**. 2ª.ed. Nova Jersey: Transaction Publishers, 1998.

MACKIE, Gerry. **Rational ignorance and beyond**. Disponível em: <http://pages.ucsd.edu/~gmackie/documents/RationalIgnoranceAndBeyond.pdf>

MADDOCK, Rodney; CARTER Michael. **A Child's Guide to Rational Expectations**. Journal of Economic Literature, Vol. 20, No. 1, p. 39-51. Março, 1982.

MANKIW, Gregory. **Introdução à economia**. São Paulo: Cengage Learning. 2009.

MEEHL, Paul E. **The Selfish Voter Paradox and the Thrown-Away Vote Argument**. American Political Science Review, Vol. 71, p. 11-30. 1977.

MEIRELES, Fernando. **Teoria da escolha racional: limites e alcances explicativos**. Revista Eletrônica de Ciências Sociais, No. 22, p.52-61. Dezembro, 2012.

NABAIS, José C. **A Face Oculta dos Direitos Fundamentais: os Deveres e os Custos dos Direitos**. Revista Direito Mackenzie, Ano 3, No.02, p.9-30. 2007.

NOZICK, Robert. **The Nature of Rationality**. New Jersey: Princeton University Press, 1993.

POSNER, Richard A. **The cost of rights: implications for central and eastern Europe – and for the United States**. Tulsa Law Journal, Vol. 32, p. 1-19. Outono, 1996.

ROUSSEAU, Jean J. **Do Contrato Social: dos princípios dos direitos políticos**. Tradução por J. Cretella Jr. e Agnes Cretella. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2ª Edição, 2008.

RICCI, David. **Democracy Attenuated: Schumpeter, The Process Theory, and American Democratic Thought**. The Journal of Politics. Chicago, Vol. 32, No. 2, p. 239-267. Maio, 1979.

SCHNEIDER, Friedrich; POMMEREHNE, Werner. **Free Riding and Collective Action: An Experiment in Public Microeconomics**. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 96, n. 04, p. 689-704. Novembro, 1981.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Capitalism, Socialism and Democracy**. New York: Routledge, 2003.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Tradução por Ruy Jungmann. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

SILVER, Nate. **The Signal and the Noise: Why So Many Predictions Fail – but Some Don't**. New York. EUA: The Penguin Press, 2012. Edição Kindle.

SMILES, Samuel. **Self-Help**. Londres: Hazel, Watson e Viney, Ld., 1908.

SMITH, Vernon; WALKER, James. **Monetary rewards and decision cont in experimental economics**, Economic Inquiry, Vol. 21, No 2, p. 245-261. 1993.

SUNSTEIN, Cass. **Health-health Trade-Offs**. The University of Chicago Law Review, p. 1533-1571. 1996.

TSEBELIS, George. **Jogos ocultos: escolha racional no campo da política comparada**. Tradução por Luiz Paulo Rouanet. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1998.

WALLAS, Graham. **Human Nature in politics**. 4^a.ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1916.

WANG, Daniel Wei Liang. **Escassez de Recursos, Custos dos Direitos e Reserva do Possível na Jurisprudência do STF**. Revista de Direito GV, Vol. 04, No. 2, p. 539-568. 2008.