

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA POLÍTICA

FLÁVIA BOZZA MARTINS

AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DO PRESIDENTE NA ECONOMIA E
POLÍTICAS PÚBLICAS COMO DETERMINANTES DO COMPORTAMENTO
ELEITORAL NA AMÉRICA LATINA: O VOTO ECONÔMICO ENTRE 2004 -
2012

CURITIBA
2014

FLÁVIA BOZZA MARTINS

AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DO PRESIDENTE NA ECONOMIA E
POLÍTICAS PÚBLICAS COMO DETERMINANTES DO COMPORTAMENTO
ELEITORAL NA AMÉRICA LATINA: O VOTO ECONÔMICO ENTRE 2004 -
2012

Dissertação de Mestrado apresentada ao
Programa de Pós-Graduação em Ciência
Política, da Universidade Federal do Paraná
como requisito para obtenção do título de
Mestre em Ciência Política.

Orientadora: Profa. Dra. Luciana Fernandes
Veiga

Banca Examinadora:

Prof^a. Dr^a. Luciana Fernandes Veiga – UFPR
(Presidente da Banca)

Prof^o Dr. Adriano Nervo Codato – UFPR
(Membro)

Prof^o. Dr. Malco Camargos – PUC – MG
(Membro)

Data:
25/02/2014.

CURITIBA
2014

Catálogo na publicação
Fernanda Emanóela Nogueira – CRB 9/1607
Biblioteca de Ciências Humanas e Educação - UFPR

Martins, Flávia Bozza

Avaliação do desempenho do presidente na economia e políticas públicas como determinantes do comportamento eleitoral na América Latina : o voto econômico entre 2004 - 2012 / Flávia Bozza Martins – Curitiba, 2014.

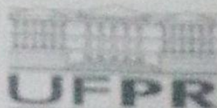
112 f.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Luciana Fernandes Veiga

Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Setor de Ciências Humanas da Universidade Federal do Paraná.

1. Eleições - América Latina. 2. Presidentes - Eleições. 3. Economia - Desenvolvimento. 4. Políticas públicas. I.Título.

CDD 324

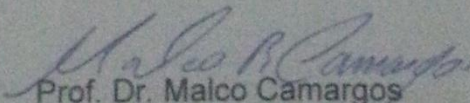


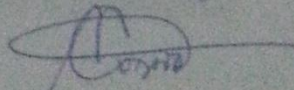
ATA SESSÃO DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO

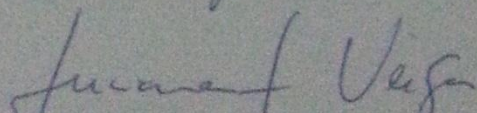
Ata da Sessão Pública de defesa de dissertação para obtenção do Título de Mestre em Ciência Política. No dia 06 de março de 2014, às 15:00 horas, nas dependências do Programa de Pós-Graduação em Ciência Política do Setor de Ciências Humanas, Letras e Artes da Universidade Federal do Paraná, reuniu-se a banca examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação em Ciência Política, composta pelos Professores Doutores Malco Camargos – PUC-MG, Adriano Nervo Codato – UFPR e Luciana Fernandes Veiga - UFPR (orientadora e presidente da Banca Examinadora), com a finalidade de julgar a dissertação do(a) candidato(a) **FLÁVIA BOZZA MARTINS**, intitulada "AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DO PRESIDENTE NA ECONOMIA E POLÍTICAS PÚBLICAS COMO DETERMINANTES DO COMPORTAMENTO ELEITORAL NA AMÉRICA LATINA: O VOTO ECONÔMICO ENTRE 2004 - 2012". O desenvolvimento dos trabalhos seguiu o roteiro de sessão de defesa estabelecido pela Coordenação do curso, com abertura, condução e encerramento da sessão solene de defesa feito pela orientadora Prof^a. Dr^a. Luciana Fernandes Veiga. Após haver analisado o referido trabalho e arguido o(a) candidato(a), os membros da banca examinadora deliberaram pela "..... APROVAÇÃO....." do(a) acadêmico(a), com nota 100 e conceito A, habilitando-o ao título de Mestre em Ciência Política.

Curitiba, 06 de março de 2014.




Prof. Dr. Malco Camargos


Prof. Dr. Adriano Nervo Codato


Prof^a. Dr^a. Luciana Fernandes Veiga
(orientadora e presidente)

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais, que investiram em minha educação formal desde pequenina, e sempre me mostraram o valor que a mesma credita ao indivíduo e à sociedade. Talvez pelo fato deles enxergarem a educação como um elemento de transformação é que eu tenha despertado o meu interesse para a área de Ciências Sociais e, posteriormente, de Ciência Política. Sou grata, ainda nesse bojo, à minha irmã de sangue e alma, Bárbara, companheira sempre presente, por sua total parceria em minha caminhada. Incentivando-me dentro da esfera acadêmica e distraíndo-me naqueles momentos mais necessários. Nossas conversas intermináveis certamente são parte constitutiva de tudo o que sou.

Agradeço, e muito além do proforma, à minha orientadora, Prof^a Dr^a Luciana Fernandes Veiga, exemplo de mulher, de professora, de pesquisadora, de pessoa! Ainda que ela insista em afirmar que toda a sua dedicação não vai além de seu papel enquanto orientadora, estou certa de que não teria concluído essa etapa e nem as próximas etapas acadêmicas – a concluir - não fosse por ela. Professora que confiou em mim e me deu todo o suporte desde o ingresso no Mestrado até a defesa deste trabalho; sempre respeitando meu tempo e minhas limitações e, mais do que isso, me dando todos os empurrões necessários. Fico honrada em concluir esse trabalho sob sua orientação. Essa gratidão vai além das palavras, devo a ela não só o que há de bom nesse trabalho. Devo, ainda, muito do que há de bom em mim.

Além disso, não poderia ter me dedicado aos vinte e quatro meses de Mestrado, da forma a qual me dediquei, não fosse pelo apoio da CAPES, que me permitiu debruçar-me exclusivamente neste trabalho. Por isso, sou grata. Agradeço, também, ao Programa de Pós-Graduação em Ciência Política da Universidade Federal do Paraná, bem como seus professores, todos tão qualificados e dedicados que contribuíram para a minha formação. Os professores têm um pouco de cuidado paternal e é muito satisfatório amadurecer sob seus olhos. Nomeadamente gostaria de agradecer à dedicação dos Professores Renato Perissinotto, Adriano Codato e Emerson

Cervi, que tentando simplificar aquilo que soa aos alunos tão complexo, são incansáveis na tarefa de formar.

Não posso deixar de ser grata ao secretário do Programa de Pós-Graduação, Guilherme, por toda a paciência, eficiência e bom humor na relação com o corpo discente.

Sou imensamente grata aos professores que compuseram a banca de qualificação, por sua disposição e contribuição absolutamente relevante: o já mencionado professor Adriano Codato e o professor Malco Camargos.

Às minhas queridas amigas “reitorianas”: estou certa de que a Reitoria foi somente o palco de um reencontro, que já estava marcado para acontecer. À Jaqueline da Silva Borges, amiga de alma, por toda a troca e caminhada de mãos dadas; por todos os debates que travamos e a forma como crescemos apoiadas uma na outra; por todos os nossos erros e por todos os nossos acertos! À Ellen da Silva, amiga do peito, que tanto me faz crescer e aprender; que não me permite esquecer de nossas lutas; que ensinou-me a ser um pouco mais humana. Aos demais parceiros e parceiras desse processo, em especial Thâmara, Alejandra, Rachel, Paula e Dhyeisa, por toda a dedicação dispensada nos bons e maus momentos.

Aos amigos de longe da Ciência Política, em especial Vanessa e Janaína, por me fazerem esquecer da dissertação em alguns momentos de necessidade e por compreenderem minhas ausências, também necessárias.

Aos demais familiares e ancestrais, pelo apoio: tudo começou com vocês. Em especial, minha avó Sirlei e meu tio Rogério.

Enfim, a todos aqueles que passaram pelo meu caminho: aos que foram! Aos que ficaram! Têm minha gratidão.

RESUMO

O objetivo deste trabalho é verificar o que pesou na avaliação positiva do presidente latino-americano entre 2004 e 2012. Buscou-se investigar se a avaliação dos incumbentes esteve influenciada pelo desempenho econômico e atuação dos presidentes sobre políticas públicas. Nossa hipótese é operacionalizada pelas variáveis da literatura do voto econômico e incorpora, além da variável ideologia, variáveis que medem o desempenho dos presidentes em matérias não econômicas. Para tanto, elaboramos banco de dados agregados provenientes do Barômetro das Américas; *Comisión Económica para América Latina y Caribe* e *Transparency International*. Foram analisadas 36 eleições, referentes a dezoito países latino-americanos. Os resultados apontam para a existência do comportamento racional entre os eleitores. Os dados relativos à percepção do desempenho do mandatário têm impacto sobre a avaliação positiva do mesmo. Já os dados objetivos de crescimento econômico e índice de corrupção não impactam diretamente na avaliação do presidente. Contudo, se mostram capazes de explicar a percepção do desempenho do presidente por parte dos eleitores, indicando impacto indireto na avaliação positiva do presidente.

Palavras-chave: voto econômico; comportamento eleitoral da América Latina; percepção do desempenho do incumbente.

ABSTRACT

The objective of this work is to verify what aspects were important on the positive evaluation of Latin American president between 2004 and 2012. We aimed to investigate if the positive evaluation on the incumbents were influenced by the economic performance and the president's performance on public policies. Our hypothesis uses the variables indicated by the economic voting literature – objective data and subjective evaluation of economy – and incorporates, besides de ideology variable, other variables that measures the president's performance in subjects that are not economical (objective and subjective data). For that, we elaborate a database with data for “Barometro das Américas”; “Comisión Económica para America Latina y Caribe (CEPAL) and Transparency International. We analyzed thirty six elections, referring to eighteen Latin American countries. The results show that there is a rational behavior among the voter of region. The Hierarchical Regression demonstrated that the data related to the perception of the president's performance have impact on his approval. The objective data of GPD growth and social investment did not impact directly on the president's evaluation. However, they are able to explain the variables of voters' perception of the president's performance, indicating indirect impact on the positive president's evaluation, since they contribute for the formation of subjective preferences on votes.

Key-words: Economic Voting; electoral behavior in Latin America, perception of the incumbent's performance

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Percepção dos Maiores Problemas do País.....	55
Tabela 2 – Avaliação Positiva dos Presidentes.....	65
Tabela 3 – Avaliação da Economia: Retrospectiva individual	66
Tabela 4 – Avaliação Economia: Retrospectiva sociotrópica	68
Tabela 5 – PIB por habitante em dólar	69
Tabela 6 – Percentual com posicionamento ideológico alinhado à ideologia do Presidente	71
Tabela 7 – Avaliação positiva da atuação do Governo Federal no Combate à Pobreza.....	73
Tabela 8 – Gasto público social por habitante.....	74
Tabela 9 – Avaliação positiva da atuação do Governo Federal na proteção e promoção dos Princípios Democráticos	76
Tabela 10 – Avaliação positiva da atuação do Governo Federal no Combate à Corrupção.....	77
Tabela 11 – Índice de percepção da corrupção	79
Tabela 12 – Avaliação positiva da atuação do Governo Federal na melhora da segurança do cidadão	80
Tabela 13 – Comunalidades.....	83
Tabela 14 – Total de Variâncias.....	84
Tabela 15 – Modelo 1A	84
Tabela 16 – Modelo 2A	89
Tabela 17 – Modelo 3A	90
Tabela 18 – Modelo 4A	92

Índice de Figuras

FIGURA 1 – Modelo Impacto das Variáveis Exógenas (Modelo 1A).....	87
FIGURA 2 – Modelo Impacto da Variável Endógena (Modelo 2A).....	88
FIGURA 3 – Modelo Total (Modelo 3A).....	89
FIGURA 4 – Modelo Impacto das V. Exógenas na V. Endógena (Modelo 4A).....	91
FIGURA 5 – Modelo Causal Hierárquico.....	94

Índice de Gráficos

Gráfico 1 – Variação da Inflação na América Latina (1970 – 2010).....	17
Gráfico 2 – PIB por habitante em dólares na América Latina (1990 – 2012).....	20
Gráfico 3 – Gasto Público Social por habitante (1990 – 2010).....	20
Gráfico 4 – Variação de Engenvalue.....	85

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	2
CAPÍTULO 1: As Correntes Clássicas do Comportamento Eleitoral	6
1.1 Introdução	6
1.2 Corrente Sociológica	6
1.3 Corrente Psicológica	8
1.4 Teoria da Escolha Racional	11
CAPÍTULO 2: O Contexto Econômico Latino-Americano: breve histórico	14
2.1 Introdução	14
2.2 Contexto de Crise Econômica, Pobreza e Desemprego; Reforma Neoliberal e [posterior] Investimento Social	14
CAPÍTULO 3: O Voto Econômico.....	22
3.1 Introdução	22
3.2 O Voto Econômico na América Latina	26
3.2.1 Os Estudos de Caso	28
3.2.2 Os Estudos Comparativos na América Latina	39
CAPÍTULO 4: Metodologia e Análises	56
4.1 Introdução	56
4.2 Variável dependente:	56
4.3 Variáveis independentes:	57
4.4 Hipóteses:	63
4.5 Análise de resultados:	64
4.5.1 Análise descritiva dos resultados:.....	64
4.5.2 Análise Fatorial	83
4.5.3 Os Modelos de Regressão	86
4.5.4 Única Contribuição das Variáveis	94
Considerações Finais	96
Referências Bibliográficas	99
Sites Consultados	102
Anexo	102

INTRODUÇÃO

A América Latina vivenciou nas últimas décadas um contexto econômico bastante instável, dotado de crises e picos inflacionários que chegavam a contemplar inflações de quatro dígitos, especialmente entre as décadas de 1980 e 1990. Houve uma expansão considerável de pessoas em situação de pobreza nesse período e, posteriormente, por meio de algumas importantes medidas políticas a redução da mesma, com o relevante aumento de investimento social.

Inseridos nesse contexto, os eleitores latino-americanos se viam insatisfeitos durante os períodos de crises e alta dos preços e orientavam o seu comportamento eleitoral com foco nessas demandas referentes à economia (Remmer, 1991; Lewis-Beck e Stegmaier, 2008; Singer, 2013).

O voto econômico já tão estudado nos países de democracias estabilizadas e economicamente prósperas (Key, 1966; Fiorina, 1981; Lewis-Beck *et al.*, 2013) surge como uma agenda de pesquisa bastante frutífera em contextos de democracias transicionais, ou seja, novas. E, ainda, em contextos onde a economia é dotada de crises e instabilidades. Os pesquisadores que têm se dedicado recentemente a verificar a hipótese do voto econômico em locais com essas características buscam perceber se há, entre os eleitores, o alto grau de sofisticação da decisão, pautada na avaliação da economia, com atenção ao passado (retrospectivo) e também ao futuro (prospectivo) que é encontrado em democracias estabilizadas, em particularmente nos Estados Unidos e Europa Ocidental (entre os pesquisadores que se dedicam a essa nova agenda de pesquisa podemos citar Weyland, 1998, 2000, 2003; Samuels, 2004; Echeagaray, 2005; Lewis-Beck e Ratto, 2013; Singer, 2013).

As pesquisas dentro da temática do voto econômico na América Latina têm apontado para a existência do mesmo, tal qual nos países de democracias estáveis. Além de variáveis econômicas, os estudos também trazem a variável ideologia; algumas variáveis institucionais (em geral aquelas que mensuram clareza de responsabilidade - Samuels, 2004; Camargos, 2006) e variáveis sobre eventos políticos.

Dentre os poucos trabalhos que estudam o comportamento eleitoral na economia em âmbito transnacional, a maioria deles utiliza como variável dependente o “voto no incumbente”, como é o caso dos estudos de Remmer (1991); Echegaray (2005); Camargos (2006); e Singer (2013). As referidas investigações forneceram contribuições valiosas acerca do voto econômico na região. Há, no entanto, uma lacuna nesse debate, apontada de forma relevante por Lewis-Beck e Stegmaier (2008), visto que o debate carece de resultados provenientes da variável dependente “avaliação do presidente”: variável também utilizada de modo eficaz para os estudos empíricos referentes ao voto econômico, todavia pouco testada em pesquisas transnacionais na América Latina. E, buscando oferecer essa contribuição, selecionamos essa variável como aquela a ser explicada.

O presente trabalho se insere nesse terreno com o objetivo de verificar o que pesa na avaliação positiva do presidente latino-americano. Nossa hipótese é operacionalizada pelas variáveis da literatura do voto econômico – através de dados objetivos e avaliação subjetiva da economia – e incorpora, além da variável ideologia, variáveis que medem o desempenho dos presidentes em matérias não econômicas (dados objetivos e subjetivos), especialmente, políticas públicas.

A incorporação das variáveis de matérias não econômicas, para o contexto latino-americano, nos pareceu importante, posto que, de acordo com a literatura, foram os investimentos sociais e a orientação de políticas em direção ao Estado de bem-estar social que reduziram a pobreza na região, após um longo período de dívida externa, alta de preços, aumento da taxa de desemprego e arrocho salarial (Figueiredo Filho, 2010; Veiga, 2013). Assim, nossa hipótese é de que tanto os dados objetivos, quanto os dados subjetivos de economia e matérias não econômicas viriam a impactar a avaliação positiva do presidente.

Desse modo, através de análises quantitativas, testamos tais hipóteses. Com banco de dados agregados, formado através de dados fornecidos pelo *survey* Barômetro das Américas, para compor as variáveis de dados subjetivos; *Comisión Económica para América Latina y Caribe* (CEPAL) e Índice de Percepção da Corrupção, para compor o conjunto de variáveis de dados objetivos, analisamos 36 presidentes entre os anos de

2004 e 2012. Foram selecionados os dois últimos mandatos dos presidentes de cada um dos 18 países latino-americanos em análise.

Essa dissertação está estruturada da seguinte forma: além da introdução, apresentaremos no Capítulo 1 as três Correntes Clássicas do comportamento eleitoral: i) Corrente Sociológica; ii) Corrente Psicológica; iii) Teoria da Escolha Racional. Descrevemos seus principais postulados, bem como apontamos suas principais limitações, evidenciando, por fim, o motivo de nossa escolha em nortear esse trabalho de acordo com a perspectiva da Escolha Racional.

O Capítulo 2 contará com o contexto econômico latino-americano, onde destacamos os períodos de crises sofridas pelos países da região; as reformas econômicas que buscaram reverter esse panorama: reformas essas que, ao passo que deram conta da estabilização dos preços e redução significativa da inflação, acabaram por gerar um aumento da situação de pobreza e desemprego. Destacamos, também, a importância do investimento público social, como forma de auxiliar no crescimento econômico e reduzir a pobreza e a desigualdade na região. Para concluir, explicitamos o motivo pelo qual acreditamos ser a América Latina uma região que nos permite esse exercício comparativo que será feito a diante.

No Capítulo 3 centramo-nos no debate teórico acerca do voto econômico na América Latina. Este capítulo é dividido em duas partes: na primeira delas apresentamos o estado da arte sobre o tema em pesquisas empíricas de estudo de caso. Na segunda parte trazemos os estudos empíricos transnacionais. Em ambos os casos, buscamos enfatizar os recursos metodológicos dos quais os autores lançaram mão, como forma de justificar as variáveis selecionadas para a parte empírica desta dissertação e, ainda, com a intenção de evidenciar algumas lacunas das quais este estudo busca dar conta.

O Capítulo 4 traz a metodologia por nós utilizada e apresenta as análises e resultados. Além de expor as análises descritivas dos dados, apresentamos análise fatorial e posterior regressão hierárquica, que nos permitem compreender alguns padrões de comportamento eleitoral do latino-americano.

Por fim, destacaremos nas considerações finais as principais contribuições oferecidas por esse trabalho para o meio dos estudiosos tanto do voto econômico, quanto para os estudiosos de América Latina; e apontamos os desafios futuros que foram suscitados a partir de nossas análises.

CAPÍTULO 1: As Correntes Clássicas do Comportamento Eleitoral

1.1 Introdução

Esta seção tem por objetivo apresentar as correntes clássicas do comportamento eleitoral, suas particularidades e limitações. Considerando as escolhas eleitorais como um fator que está no centro do processo político, os estudiosos da decisão do voto investigaram por meio de pesquisas empíricas as determinantes do comportamento eleitoral. Três correntes clássicas emergiram dessa necessidade de investigação. Apesar de não pretendermos nos aprofundar nesse debate, apresentaremos essa discussão, versando sobre a 1.2) Corrente Sociológica; 1.3) Corrente Psicológica e 1.4) Teoria da Escolha Racional. Essa última, pelos motivos que exporemos a seguir, foi escolhida para que testemos as hipóteses que nortearam essa dissertação.

1.2 Corrente Sociológica

A corrente sociológica teve seus estudos elaborados por pesquisadores da *Columbia University*, em Nova Iorque e tem como principal obra o “*The People’s Choice*”, assinado por Lazarsfeld, *et al.* (1948). Esse trabalho objetivou analisar o processo de construção da decisão do voto nas eleições presidenciais dos Estados Unidos em 1940. Com essa finalidade, os autores elegeram o condado de Erie, no estado de Ohio, como amostra (por considerarem que o mesmo oferecia um arquétipo plausível da nação como um todo) e lançaram mão do estudo do tipo painel como recurso metodológico. Esse recurso consiste em uma série de entrevistas realizadas ao longo de determinado tempo com as mesmas pessoas. A vantagem oferecida por esse método é poder acompanhar o desenvolvimento da construção da decisão periodicamente.

Ao perceber que diversos eleitores definiam seus votos antes mesmo do período da campanha; que alguns outros o faziam durante a campanha, e ainda outros eleitores somente decidiam em quem votar apenas algumas semanas antes do dia das eleições, Lazarsfeld *et al.* dedicaram-se a

investigar o que distinguia, substancialmente, cada um desses grupos de eleitores. Com uma preocupação característica da sociologia política, a busca nessa teoria se centra em investigar as condições sociais subjacentes à decisão do voto (Lipset, 1967). Os sociologistas (autores da Corrente Sociológica) perceberam, então, que as decisões dos eleitores são pautadas em características políticas, psicológicas e sociais de longo prazo e que o período de campanhas não viria a formar novas decisões, mas sim, as campanhas teriam o papel de ativar predisposições latentes do eleitor, ou seja, trazer ao nível racional aquelas impressões, pensamentos e sensações que estavam no nível inconsciente. A conclusão desse processo dar-se-ia com a tomada de decisão e o voto: o voto aqui é percebido como a última etapa, como o desfecho de um processo social mais amplo.

As referidas características de longo prazo são variáveis de acordo com o ambiente social onde convive o eleitor. Lazarsfeld *et al.* elaboraram um índice segundo o qual é possível “prever” a preferência política do eleitor, mesmo antes que o mesmo a manifeste. Desse modo, se o eleitor estadunidense fosse católico, trabalhador do meio urbano e de classe social baixa, o mesmo teria 90% de chances de votar no partido Democrata. Se, ao contrário, ele fosse protestante, do meio rural e de classe social alta, o mesmo apresentaria 75% de chances de votar pelo partido Republicano. Figueiredo (1988) elucida que a explicação sociológica do voto entende as opiniões políticas como fruto das interações entre indivíduos de um mesmo grupo social. E, ainda, que o que viria a garantir o longo prazo de um comportamento político são as pressões do grupo social, incluindo, também, possíveis sanções sociais a fim de tolher comportamentos desviantes (p. 56).

Nesse contexto, o que poderia interferir na tomada de decisão seria o caso do eleitor estar submetido a pressões cruzadas, isto é, em um ambiente que mistura os atributos mais favoráveis à escolha de um partido com atributos mais favoráveis à escolha da oposição.

Os autores afirmam, destarte, que o comportamento político reflete as identidades sociais baseadas no grupo (Berelson *et al.*, 1954) O voto traria consigo uma identidade de classe. É válido apontar que não é o pertencimento da classe, em si, que geraria sobre o eleitor as mesmas disposições políticas, mas sim a troca de opiniões e conversas interativas

entre os membros dessa mesma classe. Desse modo, o fulcro da decisão do voto se encontra no contexto social e político que cerca o eleitor e em como se dão as relações sociais no mencionado contexto.

Do ponto de vista operacional, é importante ressaltar que a Corrente Sociológica percebe a interação social como unidade de análise. Isso quer dizer que o comportamento coletivo não é a soma das partes, o foco está na interação.

Contudo, as críticas atribuídas a essa corrente se centram em alguns fatores os quais esse postulado já não tem mais a capacidade de explicar. Primeiramente, os estudos transnacionais apontam para o contínuo declínio do voto de classe (Franklin, 1992). Nesse sentido, Dalton e Klingemann (2009) nos apontam que as clivagens sociais vêm sendo cada vez mais enfraquecidas e que os fatores como religião, renda, gênero e região produzem cada vez menos impacto sobre a preferência partidária. O que também é evidenciado por meio da mudança de voto de um partido para o outro na eleição seguinte, situação essa atribuída a mudanças estruturais na sociedade. Além disso, a mobilidade social também deixa uma lacuna explicativa, quando não se pode compreender o voto como característica de identidade de classe social. Ademais, os partidos têm assumido uma conduta de representar temáticas específicas e de diversos tipos, em detrimento de representar uma classe social (Kirschheimer, 1966 *apud* Echegaray, 2005), o que leva o eleitor a, também, voltar seu interesse para questões específicas (*issue oriented*).

1.3 Corrente Psicológica

Diferindo da Corrente Sociológica, a Corrente Psicológica lança seu olhar para o indivíduo, e não para o coletivo. Busca evidenciar as influências sobre o comportamento eleitoral individual. A pergunta à qual os pesquisadores da Michigan University buscam responder é quais os aspectos de ordem política mais ampla podem ser traçados como características do comportamento eleitoral dos estadunidenses. Para tanto, em sua obra de maior relevância *"The American Voter"*, os autores Campbell *et al* (1960).

analisam dados das eleições de 1952 e 1956 e, por meio de dados em nível individual proveniente dos *surveys* aplicados, puderam apontar algumas tendências de relevância para o campo de estudo de comportamento eleitoral, em especial para as pesquisas de outros psicologistas que sucederam esse trabalho seminal.

Essa teoria compreende que as atitudes em relação à política (ou o sistema atitudinal) não são características próprias de determinados grupos sociais ou de alguma classe social. Aqui as atitudes são vistas, exclusivamente, como frutos do processo de socialização no ambiente onde o indivíduo está inserido, podendo, portanto, variar entre indivíduos de mesma classe social de acordo com o meio. O processo de socialização política se daria através de interações primárias dos indivíduos com sua família, ainda antes desses terem idade de votar. Com isso, as atitudes em relação a assuntos políticos são consideradas como resultantes do ambiente social que os cerca (Figueiredo, 1988).

A socialização política é entendida como o conjunto de atitudes políticas adquiridas ao longo das relações. De acordo com Figueiredo (1988) por meio da incorporação dessas atitudes é que são elaboradas as opiniões sobre assuntos políticos, e, por serem partes constitutivas da personalidade dos indivíduos, elas tendem a ser consolidadas e “articuladas da mesma maneira”, ainda que em diferentes contextos.

Depois de internalizadas as crenças e forças atitudinais é a lealdade partidária que determina o comportamento político dos sujeitos para essa Corrente. A lealdade aqui é entendida como fruto de fatores psicológicos e políticos que determinam com qual dos partidos o eleitor se identificará. As variáveis sociais e demográficas, tais como classe social, religião, etnia e localização geográfica são enfraquecidas e “amalgamadas” no processo de socialização política que determinará as forças atitudinais dos indivíduos e, por consequência, a sua identidade partidária. Essa é percebida como uma força de longo-prazo a influenciar na decisão eleitoral (Figueiredo, 1988).

É importante esclarecer duas diferenças objetivas entre as Correntes Sociológica e a Psicológica: a classe social para os psicologistas ganha menos importância. Essa variável, por estar positiva e altamente correlacionada com a variável escolaridade é representada unicamente por

essa última. Assim sendo, a escolaridade é entendida como uma *proxy* da capacidade cognitiva de estruturar e elaborar opiniões políticas. Ademais, nessa teoria a identificação partidária, tal como no caso da Corrente Sociológica, é decorrente da socialização política. Todavia, aqui, as interações sociais são mediadas por mecanismos psicológicos individuais (Campbell *et al.*, 1960)

A Corrente Psicológica é sofisticada, dotada de diversos estudos empíricos e incorporações, do ponto de vista epistemológico, que buscaram dar conta de algumas de suas limitações¹.

A despeito disso, algumas críticas substanciais são feitas a essa teoria: primeiramente Dalton e Klingemann (2009) apontam que a configuração das lealdades partidárias vem mudando de maneira considerável, e, ao considerarmos estudos transnacionais, os eleitores têm demonstrado independência com relação aos partidos políticos. Os autores também ressaltam que, em casos de sistemas multipartidários, tendem a ser os temas específicos que ganham saliência nas disputas eleitorais, em detrimento da ideologia ou identificação partidária (*issue oriented*).

Nesse sentido, Fiorina (1981) sustenta que as eleições caminham para, cada vez mais, serem pautadas por questões de curto-prazo, e seriam, portanto, questões específicas e, muitas vezes, momentâneas que mais fortemente impactariam na decisão eleitoral. Para Fiorina, a preocupação com essas questões se sobrepõe ou, pelo menos, equivale à identificação com algum partido.

Ladd (1981) aponta que as eleições presidenciais vêm se consolidando como plebiscitos presidenciais, posto que os eleitores que se veem diante da possibilidade de reeleição do partido ou candidato incumbente tendem a votar com base na avaliação retrospectiva de seu mandato. Por fim, para Echegaray (2005) os candidatos e questões específicas dentro do

¹ Por exemplo o sistema de crenças de Convergence (1964 *apud* Figueiredo, 1988) segundo o qual o autor infere que de acordo com as crenças dos eleitores seria possível prever a direção do voto. Ao perceber que somente 15% do eleitorado demonstrava ter um sistema de crenças coerente com suas atitudes, o autor reelaborou seu pressuposto, comprovando que grau de centralidade e grau de motivação sobre aspectos políticos impactam fortemente nas forças atitudinais, auxiliando na previsão do comportamento eleitoral. Ao incorporar a essa teoria alguns aspectos da abordagem psicanalítica e da psicologia social, ambas com bases *behavioristas*, buscou-se elaborar um modelo complexo e estruturado do comportamento eleitoral.

campo político colocaram a identidade partidária em um papel secundário nas eleições presidenciais.

1.4 Teoria da Escolha Racional

Conforme vimos, houve um declínio das predisposições de longo-prazo, baseadas em clivagens sociais, como determinantes da escolha eleitoral. Essas predisposições deram lugar a fatores de curto-prazo, em especial algo mais personalizado, com foco no candidato e ainda eleições orientadas por questões momentâneas. A opinião pública, a partir dos parâmetros oferecidos por psicologistas e sociologistas, se encontrava cada vez menos previsível por apresentar menor consenso de classes ou grupos sociais. Dalton e Kleigemann (2009) elucidam que no epicentro dessas mudanças de comportamento eleitoral, ao compreendermos a decisão como fruto de uma escolha e estruturação individual – em detrimento da escolha de classe ou identidade partidária, como nas duas correntes apresentadas – retornamos a uma preocupação da teoria clássica da democracia: o julgamento individual. Sendo ele a base da escolha, os modelos de escolha racional passam a oferecer maior credibilidade (p. 11).

Baseada no individualismo metodológico a Teoria da Escolha Racional – ou Teoria da Racionalidade, compreende o eleitor como um agente que estrutura a sua opinião de forma individual com base em assuntos de matérias econômicas e não-econômicas e, principalmente, podendo variar o seu voto de uma eleição para a próxima (Echegaray, 2005). Sempre passível de mudar o seu voto, o eleitor busca maximizar os seus interesses, entendidos por Downs (1957), precursor da teoria, como utilidades. Essas tendem a ser a renda individual ou outros interesses materiais. Agindo de maneira racional, os indivíduos buscam efetuar o cálculo racional, isto é, calculando a relação custo-benefício, intentando minimizar o custo e maximizar o benefício (comportando-se, portanto, como o chamado pelos racionalistas *homo economicus*. Desaparecem, desse modo, os *homo psicologicus* e o *homo sociologicus*). Quando enfrenta um conjunto de

alternativas, o indivíduo racional sempre escolherá a alternativa em que ele lucrará mais.

Em sua obra “Uma Teoria Econômica da Democracia”, Downs (1957) explicita de que modo tanto os partidos políticos, quanto eleitores (dotados de comportamento maximizantes) agem de forma racional, orientando os seus meios em relação aos fins. Assim, o partido político que busca sempre ser reeleito, agirá, quando incumbente, de forma a cumprir as expectativas do eleitorado, com a finalidade de ganhar o seu voto na próxima eleição. Por seu turno, o eleitor votará no candidato ou partido que lhe parecer oferecer maior utilidade, ou seja, maior benefício.

A presente teoria ressalta, ainda, o custo do ato de votar, proveniente do custo de se informar (Figueiredo, 1988). Key (1966) veio a corroborar a visão de Downs, considerando, no entanto, algumas ressalvas. O eleitor de Key é o eleitor satisfacionista: aqui ele é menos informado do que os atores políticos downsianos, já que decide com base em seu conhecimento prévio e de seu julgamento na economia. Daí o voto econômico, mas agora relacionado a mecanismos de *recompensa-punição*. Assim o cidadão, como um juiz, interpreta se a economia lhe pareceu favorável, nesse caso, adere a candidatos governantes, caso contrário, adere a candidatos oposicionistas (CAMARGOS, 2003). Key, quando apresenta uma teoria satisfacionista, na qual o eleitor se orienta politicamente de modo a se satisfazer minimamente, contrapõe-se, mais uma vez, ao sujeito de Downs, que pretende maximizar seus interesses. O raciocínio elaborado por Key aponta para maior teor de simplicidade na tomada de decisão do eleitor comum: reside aí o fundamento do **voto retrospectivo**.

Downs compreende que a avaliação retrospectiva da economia colabora e dá elementos para a avaliação que o eleitor faz do provável futuro. Nesse caso, temos o **voto prospectivo**, com o eleitor baseando-se nas informações que o mesmo tem sobre o desempenho passado e imaginando como o candidato ou partido se sairiam em questões futuras (Fiorina, 1981). Camargos (2003) salienta, contudo, que essas duas possibilidades não são excludentes.

Kiewiet (1983) incorpora à teoria dois tipos de avaliações que trazem consigo importante contributo a respeito das determinantes do voto, conforme

veremos no decorrer deste trabalho. O autor compreende que a avaliação da economia, seja ela retrospectiva ou prospectiva, pode ser referente a duas esferas: o eleitor pode avaliar a situação **individual (ou egotrópica)** e, ainda, pode avaliar a situação **nacional (ou sociotrópica)**, atribuindo a ambas pesos diferentes e deixando-se influenciar por ambas também de maneira diferenciada. De acordo com Kramer (1983) é a avaliação econômica sociotrópica aquela que mais fortemente viria a impactar a decisão do eleitor estadunidense.

Dentro de um contexto onde a decisão oferece custos, a ideologia é vista pelos racionalistas como elemento que permite definir quais as utilidades que o ator racional entende que a política deve perseguir: ela serve de uma espécie de atalho, uma taquigrafia política (sintetiza os dados fundamentais do discurso). A ideologia informa de que lado está determinado político. Escolhe-se um candidato na medida em que o candidato e o partido a que ele pertence se aproxima do conjunto de valores e princípios do que se pensa sobre a sociedade, sendo, portanto, atalho que livra o autor de coletar exaustivamente as informações necessárias para a decisão (Fiorina, 1981).

Figueiredo (1988) afirma que qualquer teoria sobre comportamento eleitoral deve dar conta de explicar o motivo pelo qual as pessoas votam. Entretanto, essa é uma lacuna deixada pela Teoria da Racionalidade, que não resolve esse dilema. Uma possível especulação é que os indivíduos votem para dar conta de uma satisfação psíquica de cumprimento de dever. Contudo, esse tipo de benefício não é característico da ação racional com relação a fins; podendo se encaixar como uma ação racional com relação a valores.

Uma vez explicitado os principais pontos das correntes clássicas do comportamento eleitoral, e considerando as insuficiências apresentadas pelas demais correntes de comportamento eleitoral, centraremos o nosso trabalho nessa perspectiva da racionalidade (voto econômico) e buscaremos testar empiricamente suas hipóteses no contexto latino-americano.

CAPÍTULO 2: O Contexto Econômico Latino-Americano: breve histórico

2.1 Introdução

Para analisarmos a América Latina é importante fazermos um breve resgate histórico a respeito do contexto econômico vivenciado pela região nas décadas que antecederam o intervalo de tempo que foi selecionado para a representação empírica deste trabalho (2004 – 2012). Esta seção intenta cumprir esse objetivo.

2.2 Contexto de Crise Econômica, Pobreza e Desemprego; Reforma Neoliberal e [posterior] Investimento Social

De acordo com Veiga (2013) existem três importantes marcos na história que pautaram o desenvolvimento e crises econômicas verificadas nos países latino-americanos. O primeiro marco é o Consenso de Washington; o segundo é Plano Brady; e o terceiro refere-se ao estabelecimento dos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio.

Portella Filho (1994) ao fazer uma leitura da situação econômica da América Latina, demonstra que nas décadas seguintes após a Segunda Guerra Mundial a região contou com um crescimento econômico bastante relevante e, ainda, com uma redução lenta, porém considerável da pobreza. Entre os anos 1960-1981 o Produto Interno Bruto (PIB) da região se manteve em uma média de 5,5%, o que é um valor alto, se comparado ao PIB médio dos países industrializados que, no mesmo período, cresceram 3,8%. Tal crescimento se deu por conta de uma mudança na política econômica, que propunha a substituição de importações. No entanto, a partir de 1982 houve um freio na prosperidade econômica e, com o aumento da dívida externa dos países na região, houve uma pressão para que os mesmos reformulassem suas políticas econômicas pautados no “Consenso de Washington”.

De acordo com o Consenso de Washington os países latino-americanos haviam orientado de maneira equivocada a sua reforma

econômica do pós-guerra, “baseada no modelo de industrialização via substituição de importações” (Portella Filho, 1994, p. 103). A crítica residia, além disso, no fato de que essa escolha produziu um crescimento tímido e os recursos foram mal alocados, já que houve gasto demasiado com investimentos públicos, deixando pouco recurso disponível na poupança para o setor privado. Ao mesmo tempo, restou pouco espaço para competitividade externa e exportações devido à proteção do Estado às empresas nacionais. Como se vê, a crítica recaiu sobre o Estado, enquanto muito interventor da economia. Com isso, a pressão externa agia no sentido de constranger os países da região para que reorientassem suas políticas calcados em orientações do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD). Portella Filho reconsidera, no entanto, que a crítica feita à América Latina ignorava outros fatores que levaram ao declínio econômico em 1982, seriam eles, principalmente, a combinação dos fatores internos e externos, que viriam a se somar ao mau desempenho nas gestões locais, por parte de seus governantes.

A decisão do Consenso de Washington teve um tom bastante político-ideológico. Ao induzir os países latino-americanos a pagarem as suas dívidas externas, e ignorarem a necessidade de redução das mesmas, cedia-se à pressão dos banqueiros, sobretudo dos bancos americanos, os quais eram responsáveis pelo empréstimo de 180% do capital latino-americano. Portella Filho (1994) lembra as pressões exercidas pelo governo dos Estados Unidos (EUA) sobre o FMI e o BIRD para que os mesmos exigissem que se fizessem pagar as dívidas externas a qualquer custo. Nesse sentido, medidas foram tomadas para que esse fim se realizasse, como, por exemplo, a pré-condição imposta pelo FMI de pagamento dos juros em atraso antes da concessão do aval para um programa de ajustamento. O Brasil, o México, a Argentina e a Venezuela estavam entre os quatro detentores das maiores dívidas externas. Em 1982, sozinhos, somavam 77,8% da dívida da região.

De modo geral, o Consenso de Washington tratava-se de um conjunto de propostas econômicas feitas por políticos e tecnocratas estadunidenses. Sob forma concisa, Portella Filho (1994) descreve suas três principais metas: 1) diminuição de gastos públicos, que criavam desajustes econômicos; 2) liberalização da economia já durante o processo de estabilização e, 3) o

pagamento total das dívidas externas, com a finalidade de motivar os banqueiros a fazerem empréstimos voluntários (isso queria dizer não abrir concessões para que se aliviassem as dívidas).

Durante todo o período da década de 1980 não houve uma discussão que intentasse diminuir a dívida externa dos países latino-americanos, pelo contrário, o que se buscava era pressionar a região para medidas que viessem a facilitar a quitação das dívidas, tais como o arrocho salarial, por exemplo, que era feito com foco na contenção da inflação e aumento da competitividade das exportações. Diante desse cenário que apontava a total dependência latino-americana, os países tiveram de se submeter à tutela externa e trabalhar em direção a reformas neoliberais.

Em consonância com a crise da dívida externa e em decorrência da política de exportação líquida de capital para o exterior observava-se a impossibilidade da recuperação do crescimento econômico. O novo padrão de crescimento se mostrou capaz de maior poder de concentração de renda. Houve aumento do desemprego, aumento de pessoas em situação de pobreza e diminuição dos salários médios em quase todos os países da região. Cerca de 25% da força de trabalho estava concentrada no mercado informal, que também aumentou consideravelmente nesse período (Portella Filho, 1994).

Dada à dificuldade de financiar déficits públicos houve uma aceleração das taxas de inflação de forma progressiva, até que em 1989 chegou a atingir um pico de 1.205,0%. Singer (2013) afirma que a alta dos preços e os salários eram a preocupação política central dos eleitores da região nesse período.

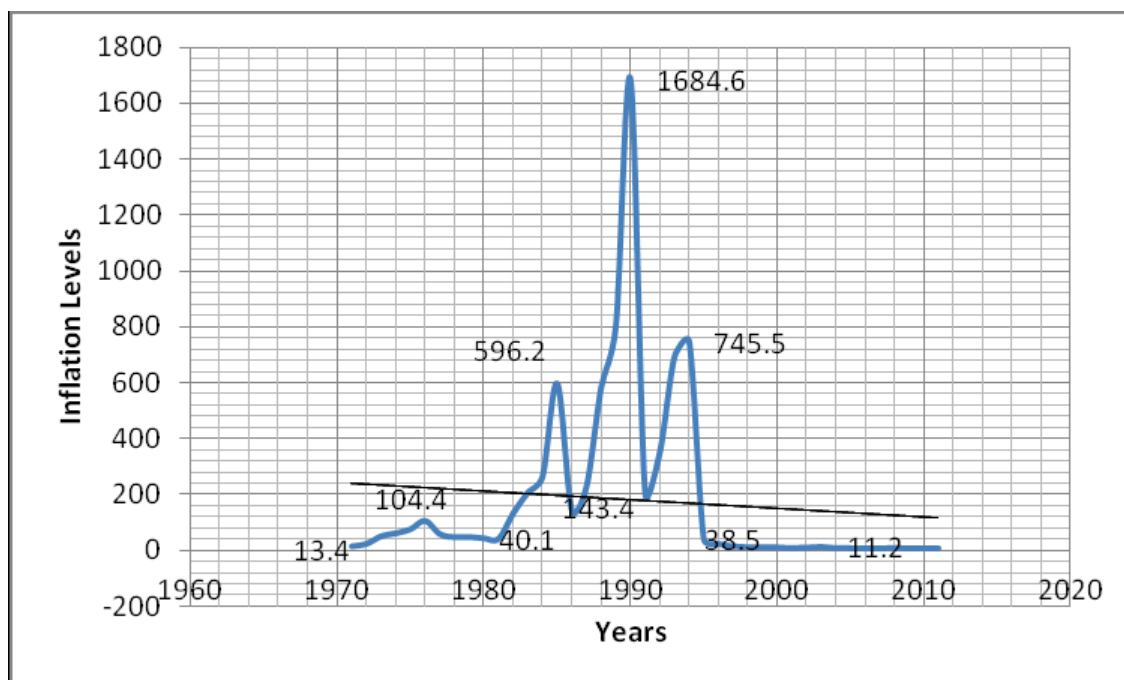
No mesmo ano, em 89, com o fim do governo de Ronald Reagan, nos EUA e a entrada de George Bush na presidência é que se começou a cogitar a necessidade de diminuir a pressão a respeito da dívida externa sobre a América Latina. Foi criado, então, o Plano Brady, onde foram reduzidos os encargos financeiros dos países que estavam fortemente endividados e, concomitantemente, o FMI reduziu sua política ostensiva de cobrança de tais países, passando a adotar uma atitude mais imparcial entre as relações. Some-se a essa medida a diminuição das taxas de juros internacionais que, por seu turno, gerou a redução do serviço da dívida externa e permitiu maior acesso ao crédito internacional. A partir de então a América Latina se viu

diante de condições que permitiriam um modesto crescimento econômico. Em 1991 houve o início da recuperação da taxa de crescimento dos países da região (Portella Filho, 1994; Veiga, 2013).

O problema da hiperinflação diminuiu na década de 1990, se compararmos com a década de 1980. No entanto, a questão estava presente em vários países e atingiu uma média de 128% entre 1990 e 1999. A partir de 2000 houve o maior controle dos preços e a inflação atingiu uma média de 8,4% entre o intervalo de 2000 a 2010 - excetuando o caso do Equador, que foi o único a perceber hiperinflação durante o período (Singer, 2013).

O gráfico 1, abaixo, demonstra como a inflação se comportou entre 1970 e 2010, conforme descrito acima. Entre as décadas de 1980 e 1990 ela chegou a atingir picos elevadíssimos e foi somente a partir dos anos 2000 que a mesma passou a ser controlada. Portella Filho (1994) nos lembra de que, por se tratar de um importante país da região, o Brasil foi grande contribuinte dessas médias apresentadas, sendo que ao final de 1992 o caso brasileiro era um, entre poucos, que ainda apresentava inflação de quatro dígitos.

Gráfico 1 – Variação da Inflação na América Latina (1970 – 2010)



Fonte: *Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL)*

Os picos de inflação supracitados e o conseqüente aumento da dívida externa levaram ao crescimento da pobreza na América Latina. Tanto o arrocho salarial, quanto o baixo investimento público levaram à região a uma situação de imensa desigualdade social. Armann e Baer (2002), focando na política econômica brasileira ressaltam que a reforma neoliberal, que obteve êxito em combater a inflação e dar condições para o crescimento econômico nacional, também foi exitosa em reduzir a renda e ampliar a situação de pobreza no país.

Diante dessa situação de pobreza, desemprego e falta de acesso aos bens como saúde e educação, cenário esse que perpassa várias regiões do mundo, foi realizado em setembro de 2000 um pacto entre as nações membros da Organização das Nações Unidas (ONU) conhecido como Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (ODM). Os objetivos têm como finalidade erradicar a pobreza e trabalhar para o desenvolvimento social até o ano de 2015². Para Veiga (2013) esse tratado entre os países contribuiu de maneira efetiva para que houvesse maior gasto social e investimento com foco no declínio da pobreza. Só no caso brasileiro Fagnani (2011) aponta que no início dos anos 2000 o contingente de pobreza caiu de 36% para 20% da população, o que significa perto de 28 milhões de pessoas. Além disso, a renda domiciliar dos estratos mais pobres aumentou 50%, enquanto a renda domiciliar da camada mais abastada aumentou em 12%, o que demonstra indícios de redução da desigualdade

Fagnani demonstra que a combinação dos fatores estabilidade econômica (proveniente do controle da inflação), crescimento econômico, distribuição de renda e investimento social culminou na redução considerável da pobreza. Os estudos da CEPAL apontam com clareza a correlação entre baixo crescimento do PIB entre 1980 e 2003 e falta de capacidade de redução da pobreza (Fagnani, 2011). Ao analisar o caso brasileiro, o autor demonstra que seis medidas tomadas a partir dos anos 2000 foram de suma importância para o desenvolvimento social: 1) crescimento econômico; 2) geração de

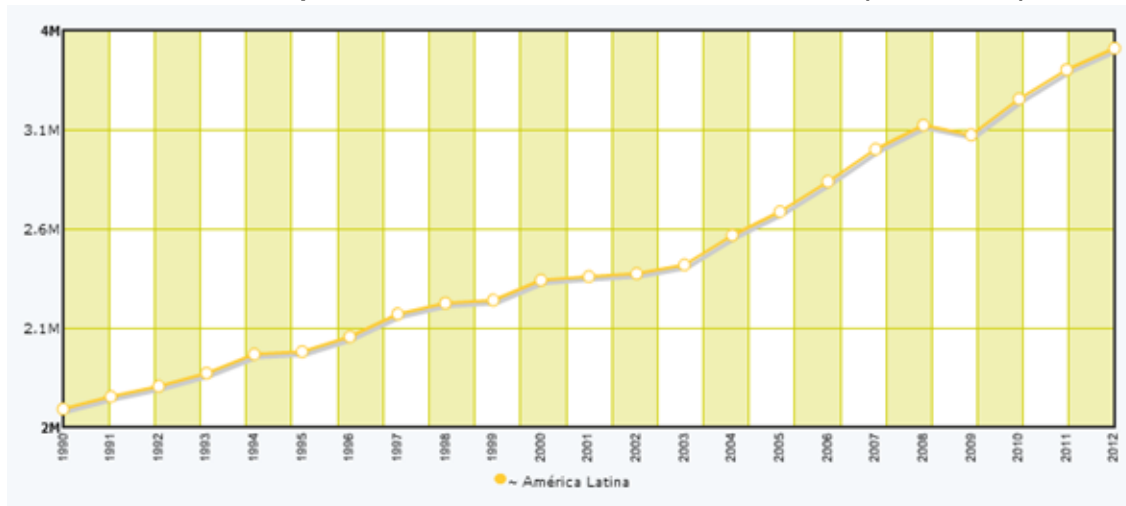
² De acordo com a ONU, os ODM concentram oito metas elaboradas pelos membros da ONU: 1) erradicar a extrema pobreza e a fome; 2) atingir o ensino básico universal; 3) promover a igualdade de gênero e empoderamento das mulheres; 4) reduzir a mortalidade infantil; 5) melhorar a saúde materna; 6) combater o HIV/AIDS; 7) garantir a sustentabilidade ambiental e 8) estabelecer uma parceria mundial para o desenvolvimento.

emprego e renda; 3) aumento do gasto social; 4) valorização do salário mínimo; 5) políticas universais e 6) políticas focalizadas de combate à pobreza. Fagnani aponta que a partir de 2006 as políticas centralizaram esforços e obtiveram eficácia em três focos: “a restauração do Estado democrático de direito; a construção de um sistema de proteção social, inspirado nos princípios do Estado de bem-estar social; e a concepção de uma nova estratégia macroeconômica, direcionada para o crescimento econômico com distribuição de renda” (Fagnani, 2011). Essas demandas são do Brasil, mas também da América Latina, que compartilhou com esse a mesma instabilidade econômica, refletindo em uma condição de grande contingente de pobreza e desigualdade social.

Ainda utilizando o caso brasileiro como exemplo para melhor elucidação desse contexto, lembramos Zahluth Bastos (2012), quando o mesmo afirma que uma política social-desenvolvimentista foi desenvolvida na segunda metade do mandato do ex-presidente Luís Inácio Lula da Silva (Lula) e reproduzida pelos consecutivos governos do Partido dos Trabalhadores (PT). Também alcunhada de “neocorporativista” e “social-liberal”, a política objetivava maior distribuição de renda e políticas sociais, e consequente aumento do mercado de consumo das massas. Para o autor a efetivação desse objetivo enquanto política-pública revela a preferência do eleitor brasileiro por políticas redistributivas.

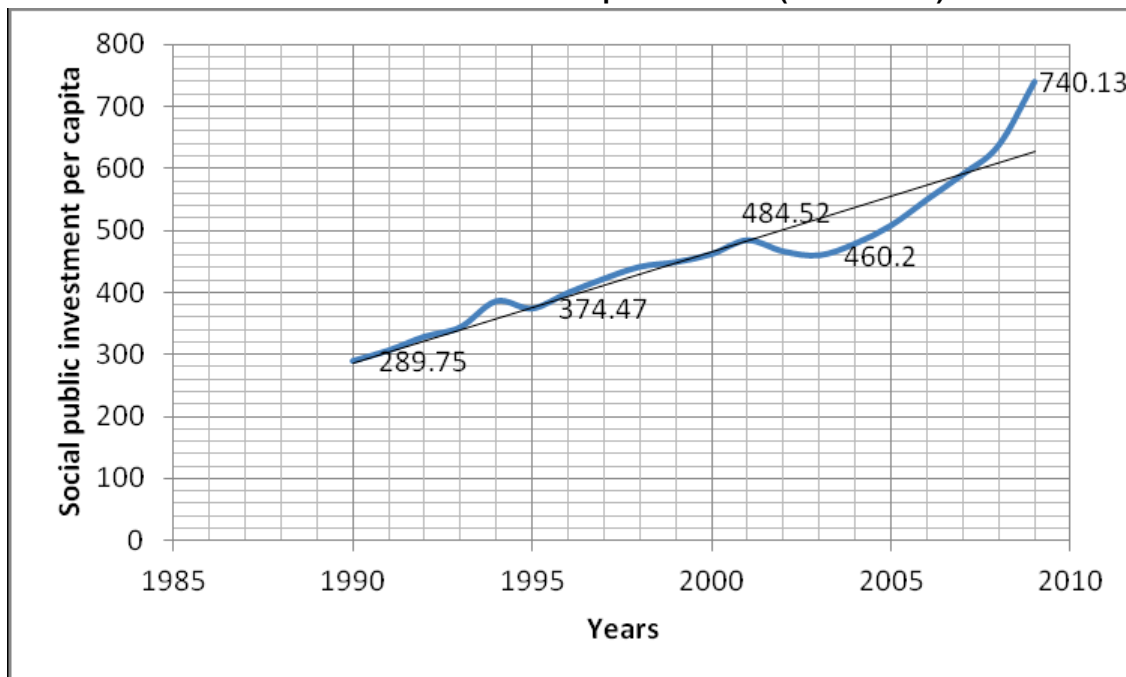
Os gráficos 2 e 3, a seguir, corroboram com as afirmações de Veiga (2013) e Fagnani (2011), quando demonstram o aumento do PIB na região, bem como o aumento do investimento público social.

Gráfico 2 – PIB por habitante em dólares na América Latina (1990 – 2012)



Fonte: *Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL)*

Gráfico 3 – Gasto Público Social por habitante (1990 – 2010)



Fonte: *Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL)*

Por seu contexto de instabilidade econômica que perdurou por tantas décadas, a América Latina se mostra como um caso interessante a ser estudado, visando o teste da hipótese do voto econômico e a intensidade do impacto da economia e de outras demandas da região na avaliação positiva do incumbente. Como afirma Perissinotto (2012), o esforço comparativo produz explicações mais amplas do que os estudos de caso, oferecendo-nos

maior número de variáveis a serem observadas e passíveis de serem controladas.

É importante ressaltar que, como apontou Sartori (1991 *apud* Perissinotto, 2012), o exercício de comparar não é válido se compararmos coisas absolutamente iguais, e tampouco é válido se compararmos algo completamente diferente. No primeiro caso o impasse reside no fato de não ser possível comparar algo com ele mesmo; no segundo caso o controle de variáveis é absolutamente inviável. O que viabiliza a comparação que aqui apresentamos não é a comparação entre países, posto que esse controle de variáveis fugiria do nosso alcance. Nem sequer a comparação de sociedades, pelo mesmo motivo. O que apresentamos com a análise desta dissertação é um comparativo entre as chamadas “sociedades da mesma espécie”, o que significa que elas compartilham entre si características importantes: uma condição necessária para a comparação, conforme nos recomenda Sartori (1970 *apud* Perissinotto, 2012). O contexto apresentado demonstra que os países sob análise comungam um passado de instabilidade econômica e democracia jovem. Compartilham os desafios de desenvolver instituições democráticas depois de passado ditatorial recente, num sistema presidencialista. Além disso, têm em comum o controle das crises econômicas, marcadas por períodos de hiperinflação, alto índice de desemprego e desigualdade social, e, posteriormente, têm experienciado a redução da pobreza, proveniente de investimento público social. Acreditamos que essas as condições nos permitem comparar os países selecionados.

Veremos a seguir o estado da arte a respeito na teoria que orienta esse trabalho, com foco nos estudos de voto econômico relacionados à América Latina.

CAPÍTULO 3: O Voto Econômico

3.1 Introdução

Há um grande debate na Ciência Política acerca do impacto que os fatores econômicos, tanto os dados objetivos a respeito da economia, quanto às avaliações subjetivas feitas por parte da opinião pública, têm na escolha eleitoral. Nessa visão materialista, a economia vem a desempenhar um papel protagonista no cerne das preocupações dos eleitores. Segundo a hipótese do voto econômico, como os eleitores atribuem o desempenho da economia, bem como o seu bem-estar, aos seus governantes, o declínio ou o crescimento econômico geraria perda ou aumento da popularidade e avaliação do desempenho do presidente (Weyland, 2003). Assim, Lewis-Beck, Martini e Kiewiet (2013) apontam que eleitores que avaliam mal a economia tendem a votar na oposição do partido ou indivíduo incumbente. Em contrapartida, aqueles eleitores que fazem uma avaliação positiva da economia tendem a votar no mandatário. O eleitor agiria, destarte, como um juiz, punindo ou recompensando o mandatário de acordo com o seu desempenho no manejo da economia (Camargos, 2003).

Weyland (1998) afirma que o debate acerca do voto econômico, já tão estudado nos países dotados de democracias estabelecidas, orienta seu foco para três questões principais: 1) de um lado, a visão que o cidadão tem e o peso que ele dá à avaliação econômica e, de outro, interesses em matéria não econômica; 2) o bem-estar pessoal (avaliação econômica individual ou egotrópica) de um lado e, de outro, o bem-estar social, da nação como um todo (avaliação econômica sociotrópica); e 3) em um viés, a avaliação retrospectiva da *performance* do incumbente e, em outro, a avaliação prospectiva da *performance*, conforme elucidamos no Capítulo 1. Nesse último caso, de acordo com Downs (1957), Key (1966) e Fiorina (1981), o eleitor se utiliza de avaliações retrospectivas para embasar as suas prospecções, a fim de supor como o presidente agiria no futuro, pautado pelos dados de passado que já possui, por já ter sido vivenciado. .

No estudo “*The Nature of Economic Perceptions in Mass Public*”, Lewis-Beck *et al.* (2013) apresentam um debate travado no campo teórico, no

qual de um lado se posicionam Kramer e aqueles que corroboram com seus achados, que defendem que a economia tende a ser a força motriz em uma eleição nacional; e, do lado oposto, estão os teóricos que defendem que a percepção da economia é fortemente pautada pelas preferências políticas e que, portanto, a relação causal proposta pelos teóricos do voto econômico (percepção da economia impactando a percepção do incumbente) seria inversa, já que a avaliação do incumbente seria antes a causa, e não a consequência da avaliação econômica ³. Essa escola afirma, inclusive, que adotar dados subjetivos a respeito da avaliação da economia constitui um problema no desenho de uma pesquisa, uma vez que essa avaliação seria carregada de endogenia, ancorada no posicionamento político prévio do eleitor (Lewis-Beck *et al.*, 2013, 525).

Diante desse debate, a pergunta à qual os autores pretendem responder é se a percepção da economia é algo como o sistema de crenças, estudado por Converse (1964 *apud* Lewis-Beck *et al.*). Ou seja, se essa percepção tende a ser fruto antes das preferências políticas do que das avaliações da economia. Com isso, investigam se os eleitores percebem precisamente a economia e, ainda, se tais percepções são baseadas em dados objetivos ou em posicionamentos partidários. Embasados nas pesquisas do *American National Election Study* (ANES), Lewis-Beck *et al.* analisaram eleições nacionais nos Estados Unidos entre 1968 e 2008.

Os autores verificam, de início, se a avaliação da economia acompanha os dados objetivos da mesma, percebendo que, caso não o faça, ganhará força a noção de viés partidário por trás da percepção da economia. A avaliação da economia foi contemplada por meio da avaliação retrospectiva, mensurada por meio da pergunta “O sr./sra. diria que nos últimos doze meses a economia nacional está melhor, igual ou pior do que atualmente?”

Fizeram um modelo de regressão em nível agregado (que contou com 17 casos, N = 17), respeitando a seguinte equação:

³ Nesse postulado teórico, encontram-se Anderson, 2007; Evens e Andersen, 2006 – *apud* Lewis-Beck *et al.*, 2013.

AVALIAÇÃO NEGATIVA DA ECONOMIA NO PERÍODO INVESTIGADO =
CRESCIMENTO DO PIB + INFLAÇÃO + S&P 500

A próxima análise foi em nível individual (N = 29.283), e deu-se do seguinte modo:

AVALIAÇÃO ECONÔMICA (BINÁRIA) = CRESCIMENTO DO PIB +
INFLAÇÃO + S&P 500

A variável S&P 500, componente do modelo, refere-se à empresa de consultoria *Standart and Poors*. A sigla, seguida do valor “500”, trata de um índice que busca mensurar as quinhentas ações mais importantes do mercado. O índice é adequado para medir as tendências e a situação das ações no cenário em que estão envolvidas. O resultado apresentado pelo primeiro modelo de regressão aponta para uma correlação estatisticamente significativa entre as variáveis em nível agregado ($R^2 = 0,77$). Demonstra, com isso, que há uma consonância e um impacto real entre as variáveis objetivas sobre a avaliação subjetiva da economia. O modelo em nível individual também varia na direção esperada, sinalizando que a avaliação econômica e os dados objetivos variam na mesma direção. São, também, estatisticamente significativos.

Ao verificar se percepção econômica está mais fortemente atrelada aos indicadores econômicos ou às preferências partidárias, os achados apontam para a noção de que a avaliação econômica é pautada pelos dados econômicos. Os autores, apesar disso, inserem em seu modelo a variável identidade partidária para avaliar o seu impacto. A variável identidade partidária se comportou na direção esperada em relação à variável dependente (avaliação da economia), e aqueles que tinham identidade partidária próxima ao incumbente tenderam a avaliar a economia de maneira positiva, enquanto aqueles que detinham identidade partidária diferente do incumbente tenderam a avaliar a economia de forma mais negativa.

Tanto no modelo 1 (em que variáveis econômicas apareciam como independentes) quanto no modelo 2 (no qual a variável identidade partidária foi considerada independente), houve uma relação estatisticamente

significativa. No modelo 3, no entanto, em que variáveis econômicas e a variável identidade partidária compunham o conjunto de variáveis explicativas, as variáveis econômicas permaneceram altamente significativas, reforçando a hipótese do voto econômico e avaliação do incumbente com base na percepção da economia. A identidade partidária, embora de modo menos intenso que as variáveis econômicas, também foi importante e mostrou impacto significativo no modelo de regressão.

Em suas investigações, Lewis-Beck *et al.* lançaram mão tanto de dados em nível agregado quanto de dados em nível individual, mostrando que as duas possibilidades são adequadas e que os resultados podem vir a apontar na mesma direção. Nesse sentido, há uma discussão na literatura acerca de qual dos dois níveis traria maior poder explicativo às análises empíricas. Kramer (1983) apresentou esse debate com foco no comportamento eleitoral orientado pela economia: com base no estudo de Kinder e Kiewiet (1979a e 1979b *apud* Kramer, 1983), que aponta uma tendência de superioridade da economia sociotrópica em relação à economia individual, “do bolso” ou egotrópica, Kramer busca fazer uma análise empírica com os dois níveis de dados, intentando identificar qual deles parece ser o mais adequado para a investigação do voto sociotrópico. O que é possível concluir é que os resultados diferem um do outro, ainda que o comportamento eleitoral seja o mesmo. Para o autor, não se pode esperar encontrar os mesmos achados ao utilizar dados em diferentes níveis de mensuração. Tal diferença culmina na conclusão de que os dados em nível agregado representam mais fortemente a realidade.

Admitindo que as inferências de quaisquer tipos de dados serão enviesadas, são os dados agregados que provavelmente produzirão mais inferências válidas, afirma Kramer. No caso desses dados, os vieses são mais modestos e tratáveis. De outro lado, os dados individuais são “contaminados”, por dependerem de um valor único de parâmetro e se comportarem de maneira imprevisível: muitas vezes nem sequer apresentam relações com o comportamento individual que se deseja mensurar, chegando, inclusive, a apresentar direções inversas nas relações, por meio de sinais “errados”. Por sua vez, os dados agregados tendem a trazer correlações plausíveis, comportando-se na direção esperada.

Com isso, Kramer (1983) deseja mostrar que os dados individuais não são os mais adequados para analisar o efeito das flutuações econômicas no curto prazo no comportamento eleitoral. Apesar de alguns estudos apresentarem inferências válidas geradas por dados desse tipo – conforme será exposto a seguir –, os dados individuais requerem cuidados ao ser modelados, além de necessitarem que se mensurem as nuances e sofisticadas estimações técnicas para que se chegue a resultados válidos dentro dessa temática. Sem isso, resultam apenas estimativas modestas, que muitas vezes não correspondem à verdade.

Com relação à falácia ecológica, o trabalho de Kramer ressalva que, para a operacionalização da hipótese do voto econômico, os dados agregados são mais indicáveis para captar o comportamento individual do que os dados individuais. Isso não quer dizer que não existam estudos que apontem a maior eficácia do uso de dados individuais em outras áreas (a literatura da falácia ecológica traz consigo vários exemplos). No entanto, fica claro que, para este tema, os dados agregados parecem trazer resultados mais precisos. Apoiados nessa discussão, utilizaremos dados em nível agregado para testarmos nossas hipóteses.

3.2 O Voto Econômico na América Latina

O voto econômico, apesar de ter sido deveras explorado em países com democracias estabilizadas e economias prósperas, ainda é incipiente no que se refere à abordagem ao conjunto de países que vai além da Europa Ocidental e Estados Unidos (Remmer, 1991; Weyland, 1998; Lewis-Beck e Stegmaier, 2008; Lewis-Beck e Ratto, 2013; Singer, 2013).

O voto econômico na América Latina, mesmo os estudos de caso, não tem sido muito estudado. Lewis-Beck e Stegmaier (2008) apontam que países como Peru, México e Argentina detêm o maior número de casos de investigação e publicação na língua inglesa. E, apesar da existência da temática em outros países latino-americanos, são poucas as análises de amostras transnacionais que englobam o tema em diversos países dessa região, havendo, portanto, uma demanda para isso. A questão que perdura

baseia-se no fato de averiguar se, em meio a uma democracia frágil e instável, crises econômicas e pobreza, há espaço para a economia impactar o comportamento eleitoral. Seria essa a maior demanda dos eleitores inseridos em tais contextos? Haveria o mesmo comportamento racional e dotado de sofisticação que aquele existente nos países de economias prósperas? Ou seriam outras as prioridades e as competências?

Calcados nos argumentos apontados pelos estudiosos da área que defendem a necessidade de estudos acerca do comportamento eleitoral dentro de democracias transicionais, isto é, dentro de democracias de transição recente, em processo de estabilização, elegemos a América Latina como uma região de interesse de estudo, devido ao seu contexto de diversos países dividirem um cenário de instituições democráticas recentes, cenários de instabilidade econômica e, com isso, demandas que podem vir a ser similares.

Mergulhando na literatura internacional, percebe-se que ela aponta que os estudos sobre voto econômico podem ser organizados segundo suas variáveis dependentes, independentes e seu nível de análise (se análise de dados agregados ou em nível individual). Como variáveis independentes mais adequadas para a mensuração do voto econômico são utilizados aqueles indicadores subjetivos ou objetivos da economia. Convencionou-se selecionar como variável dependente para esse caso uma entre estas duas possibilidades: a) voto no incumbente ou b) avaliação do presidente (Lewis-Beck e Stegmaier, 2008). A maioria das pesquisas sobre o voto econômico nos países dotados de democracias transicionais se utiliza da variável voto no incumbente como variável dependente, tanto nas análises de dados agregados quanto nas análises de dados individuais, afirmam Lewis-Beck e Stegmaier (2008). Para este trabalho, adotaremos como variável dependente a avaliação do presidente. Isso porque, além de existirem poucos trabalhos que trazem a avaliação do líder como variável dependente (apontando, assim, a necessidade de maiores investigações), há uma restrição em termos de dados disponíveis: o *survey* Latinobarometro traz a questão do voto, mas não abrange o momento pós-eleitoral, o que impossibilita afirmar se o voto foi, de fato, para o candidato declarado (lembrando que o que nos interessa seria não a intenção de voto, mas a efetivação do mesmo). O *survey* Comparative

Study Electoral Survey (CSES) abrange o momento pós-eleitoral, mas oferece a desvantagem de trabalhar com poucos países (apenas cinco dentro do contexto latino-americano, que é o que, particularmente, nos interessa para este trabalho), empobrecendo a análise. Sendo assim, optamos por utilizar como variável dependente a aprovação do presidente mensurada através do *survey* Barômetro das Américas.

3.2.1 Os Estudos de Caso

Entre os autores que voltaram o foco de sua pesquisa para os estudos de caso na América Latina, está Weyland (2000), que se debruçou sobre o estudo de caso do Peru, fazendo uma análise temporal fornecida pelo instituto de pesquisa peruano Apoyo (N = 500), que aplicou questionários em diversos momentos do mesmo ano, possibilitando uma comparação até mesmo em nível mensal. O trabalho intitulado “*A Paradox of success? Determinant of Political Support for President Fujimori*” usa o intervalo de tempo que vai de 1992 a 1997. O autor lança mão de dados agregados e utiliza o percentual de eleitores que aprovam o desempenho do presidente como variável dependente. Intenta verificar, isto é, a pergunta à qual ele deseja responder diz respeito à situação de um país latino-americano em um contexto de crise: se uma crise tende a implodir a aprovação do presidente, a resolução dela tenderia a aumentar a aprovação do mesmo? Ou sempre se geram novas demandas a ponto de esse apoio proveniente de tal resolução durar um curto período de tempo? Com base nesse norte, o autor constrói o seguinte modelo de regressão:

APROVAÇÃO DO PRESIDENTE = AVALIAÇÃO ANTERIOR + POLÍTICA ECONÔMICA E NÃO ECONÔMICA + EVENTOS.

Quando Fujimori assumiu o mandato, o país passava por uma crise de alta inflação, bem como ameaça política por conta da poderosa guerrilha “Sendero Luminoso”, grupo fragmentado do Partido Comunista do Peru. As duas situações causavam alta preocupação na opinião pública, que clamava

por uma restauração de ordem política e econômica, já que a alta dos preços e ameaças terroristas figuravam com protagonismo. Com uma forte ação sobre tais demandas, o presidente orientou ações com foco no desemprego e economia e dedicou-se à política anti-guerrilha de modo bastante ostensivo, e as ações foram, inclusive, bastante violentas e culminaram na captura do líder guerrilheiro, Abimael Guzmán, o que diminuiu em larga escala as atuações do grupo. O presidente conseguiu reverter a situação, e passou de uma aprovação que foi de 58 para 80%. Weyland dedicou-se a verificar qual dessas políticas teve maior poder determinante para o apoio do presidente.

A pergunta do questionário que Weyland utilizou para representar a aprovação do presidente foi “Em geral, o sr./sra. poderia dizer que aprova ou desaprova a gestão do presidente Fujimori?” As variáveis independentes utilizadas nesse estudo foram: avaliação anterior; a porcentagem referente à aprovação da política do presidente contra a guerrilha; a porcentagem que aprovou a política econômica do presidente Fujimori; três variáveis binárias que marcaram os momentos significativos da política antiguerrilha; e a variável autogolpe, presente nos resultados de abril de 1992. Essas duas últimas entraram no modelo de regressão como variáveis de controle. Os resultados apresentados pelo autor apontaram que a política antiguerrilha do presidente, apesar de ter sido bem avaliada pelos eleitores, impactou a aprovação do presidente apenas no curto prazo. A variável apresentou-se como estatisticamente não significativa quando presente sozinha no modelo de regressão e também quando aliada à avaliação da economia. Por sua vez, essa última, mostrou ser estatisticamente significativa no impacto da avaliação do presidente, inclusive no longo prazo. O coeficiente não padronizado da regressão identificado na variável aprovação da política econômica no modelo 4 (Weyland, 2000, p. 488) é de .325, significativo em nível .01. Isso quer dizer que o aumento de um ponto percentual na aprovação da política econômica, resulta no aumento de três décimos de ponto percentual na avaliação do desempenho do presidente. Para o autor, a economia é uma preocupação constante do eleitor, ao passo que os eventos políticos surgem como preocupações efêmeras que, quando sanadas, são rapidamente esquecidas em detrimento de novas demandas.

Outro trabalho de Weyland (1998), nomeado "*Peasents or Bankers in Venezuela? Presidential Popularity and Economic Reform Approval*", baseou-se em um estudo do caso dos Estados Unidos, no qual McKuen *et al.* (1992 *apud* Weyland, 1998) ao analisarem o comportamento eleitoral do estadunidense, concluíram que os eleitores votam calcados em suas prospecções futuras e com foco na nação; portanto, trata-se de voto prospectivo sociotrópico. Afirmam, assim, que os cidadãos estadunidenses comportam-se como "banqueiros", privilegiando uma visão prospectiva. E não como "camponeses", atendo-se ao passado, retrospectivo. Weyland replica esse estudo no caso da Venezuela. A partir desses termos "banqueiros" *versus* "camponeses", o autor orienta suas análises a fim de compreender como os venezuelanos se comportam: se o comportamento eleitoral está vinculado ao passado ou ao futuro, se retrospectivo ou prospectivo, se camponeses ou banqueiros. Saindo dessa premissa, a questão à qual o autor se propõe a responder é: os latino-americanos se comportam como os cidadãos estadunidenses, aprendendo com o passado para orientar suas decisões futuras? A orientação sociotrópica do comportamento eleitoral pode ser percebida na Venezuela? Ou, devido à luta pela sobrevivência decorrente da pobreza, há o prevailecimento de relações clientelistas que orientam o voto de maneira egotrópica?

O presidente Carlos André Pérez foi o caso escolhido para análise. Tomou posse quando o país passou por uma grande crise econômica, com diminuição do crescimento econômico e aumento da pobreza. Assim que tomou posse, o então incumbente começou a trabalhar em prol de uma reforma neoliberal estrutural. Weyland nos relembra a afirmação de Stokes (1996 *apud* Weyland, 1998) que defende que a lógica do voto econômico pode ser suspensa em períodos de reformas draconianas, como o caso presente na Venezuela. As pessoas podem tolerar perdas no curto prazo, desde que confiem que o "remédio amargo da reforma neoliberalista" poderá trazer benefícios no longo prazo. A reforma do presidente Pérez foi tida como bastante controversa, por conta da guinada que propiciou nos rumos que o país vivenciava até então; o autor buscou verificar o comportamento do eleitor venezuelano e utilizou esse contexto para testar suas hipóteses.

Com base nos dados agregados do *survey* elaborado pelo instituto de pesquisa venezuelano *Consultores 21* (N = 1500) o modelo de regressão apresentado pelo autor foi este:

APROVAÇÃO DO PRESIDENTE = AVALIAÇÃO SUBJETIVA DA ECONOMIA + EVENTOS + ELEIÇÕES REGIONAIS E MUNICIPAIS + PERCEPÇÃO DE CLIENTELISMO E PATRONAGEM NAS ELEIÇÕES LOCAIS.

A pergunta do questionário que deu origem à variável dependente foi “Direi os nomes de algumas personalidades venezuelanas e gostaria que me dissesse se você os conhece, se já ouviu falar deles e se os aprova ou os desaprova: Carlos Andrés Pérez”. Os resultados encontrados demonstram que a avaliação retrospectiva individual não se mostrou estatisticamente significativa. Por seu turno, a avaliação econômica prospectiva individual se mostrou altamente significativa. A correlação é bastante forte: o aumento de um ponto percentual na avaliação prospectiva individual corresponde ao aumento de um ponto percentual na popularidade do presidente. A avaliação prospectiva sociotrópica, no entanto, não oferece um impacto tão forte. A avaliação prospectiva individual aparece como significativa em todos os modelos apresentados pelo autor (sete modelos). Esses achados demonstram que os venezuelanos se comportam, bem como os estadunidenses analisados por McKuen *et al.* (1992 *apud* Weyland, 1998), como banqueiros, isto é, utilizam-se de experiências vivenciadas no passado para prospectar julgamentos sobre o futuro. Além disso, não se prendem às experiências do passado, mas buscam informações que os possibilitem diminuir as incertezas sobre o futuro. No entanto, diferente dos estadunidenses, no caso estudado por Weyland (1998), os eleitores concentram suas preocupações mais fortemente na economia egotrópica do que na economia em nível nacional ou sociotrópica. Uma possível explicação para esse fenômeno surge do fato de os peruanos estarem centrados em sanar a situação econômica individual, que, muitas vezes, já foi sanada para eleitores de países de economias prósperas. Contudo, não é possível fazer uma afirmação categórica sem que se investigue o que contribui para a valorização da economia individual, em detrimento da sociotrópica.

Buscando compreender se o voto econômico encontrado no Peru foi uma evidência passageira, ou somente consequência da crise financeira, Arce e Carrión (2010), no trabalho “*Presidential Support in a Contexto of Crisis and Recovery in Peru, 1985-2008*” apresentam um estudo longitudinal que indica os determinantes do voto entre os peruanos em um maior espaço de tempo, oferecendo outro tipo de consistência acerca dos padrões de comportamento eleitoral. Considerando que os períodos entre as décadas de oitenta e noventa contaram com recessão econômica e, nas décadas seguintes foram de crescimento e estabilidade da economia, especialmente depois do governo Fujomori, supracitado – esse, dotado de popularidade, a despeito de seu autoritarismo e acusações de corrupção -, Arce e Carrión perceberam uma lacuna entre os estudos que corroboram o voto econômico no Peru, já que pouco se havia investigado sobre o comportamento do eleitor em períodos de ausência de crises.

Para testar o voto econômico, lançando mão de dados agregados, os autores utilizam a aprovação do presidente como variável dependente. Como variáveis independentes foram testadas a inflação; renda; períodos de crise e fatores políticos, como, por exemplo, a Guerrilha do Sendero Luminoso. Formou-se, daí, o seguinte modelo:

APROVAÇÃO DO PRESIDENTE = FATORES ECONÔMICOS + PERÍODOS DE CRISE (*dummy*) + EVENTOS POLÍTICOS (*dummy*)

Os resultados apontam para o impacto dos fatores econômicos sobre a aprovação do presidente, com força relevante para a variável inflação. Os estudos que tratam do voto econômico no Peru em momentos de crise, indicam o desvio da força do voto econômico retrospectivo, apontando para a possível saliência do voto econômico prospectivo. Além disso, tal como nos demonstra Weyland (2000), os efeitos dos eventos políticos costumam ser de curto prazo. Curiosos sobre a possibilidade do voto econômico ser uma constante somente em casos de instabilidade econômica ou política, os autores concluem, contudo, que tanto em cenários de crise e instabilidade, quanto nos períodos de estabilidade ou prosperidade econômica, o voto econômico se mostra um padrão comportamental entre os peruanos.

Mais uma vez dedicando-se ao estudo de caso, Weyland (2003) escolheu, novamente dentro do contexto venezuelano, a eleição de Hugo Chávez em 1998, a fim de explorar outros fatores, para além da economia, que podem impactar a escolha eleitoral. O trabalho intitulado “*Economic Voting Reconsidered: Crisis and Charisma in the Election of President Hugo Chávez*” traz a noção de que o apoio ao incumbente pode perdurar e sobreviver até mesmo a momentos de crise e instabilidade, caso os eleitores não tenham a crença de que a oposição está apta a resolver as demandas (Radcliff, 1994 *apud* Weyland, 2003). Nesse sentido, Benton (2003) argumenta que a memória econômica do latino-americano é de longo prazo, em razão dos vinte anos de instabilidade vivenciados entre as décadas de 1980 e 1990, o que faz com que os eleitores também responsabilizem partidos não incumbentes estabelecidos no sistema partidário pelas crises econômicas sofridas pelo país, caso tal partido tenha ocupado a presidência durante esse período⁴.

Apontando para uma maior flexibilidade da avaliação econômica, Weyland considera que a ideologia pode dirigir as percepções que os eleitores têm da economia. A avaliação econômica, bem como suas prioridades, podem ser pautadas também pela ideologia – enquanto aqueles eleitores favoráveis à política de livre mercado tendem a avaliar de maneira positiva os mandatários liberais, os eleitores que requerem uma política de intervenção do estado avaliariam o mandatário liberal de maneira negativa. Da mesma forma, eleitores mais alinhados à esquerda tendem a eleger o desemprego como principal preocupação dentre fatores econômicos, já os eleitores mais alinhados à direita tendem a focar na inflação, mais do que em outros aspectos, como também nos apontou Singer (2013), em seu trabalho a respeito dos indicadores econômicos mais recomendáveis para se testar a hipótese do voto econômico. Nesse sentido, as eleições de Chávez de 1998 parecem ser um bom exemplo para testar o contraste entre o voto econômico e o comportamento motivado por ideologia e determinantes cognitivos. O autor, assim, parte da hipótese de que foi esse caso da eleição de Chávez, que apareceu com um “sopro de nova esperança” diante de um contexto de

⁴ Sobre o impacto dos partidos não incumbentes estabelecidos na escolha eleitoral, ver Benton (2003).

crise econômica e descrédito do incumbente e dos partidos estabelecidos. Com base nisso, o autor verifica se o voto econômico tende a permanecer quando variáveis políticas e ideologia são levadas em consideração. Para tanto, utiliza *survey* pré-eleitoral do instituto de pesquisa venezuelano Datos (N = 1.500). O modelo de regressão utilizado foi o seguinte:

VOTO NO INCUMBENTE = AVALIAÇÃO DA ECONOMIA + IDEOLOGIA + FATORES POLÍTICOS

Como resultado, temos que as avaliações da economia detêm impacto significativo sobre o voto em Chávez, com exceção da avaliação retrospectiva individual. As avaliações da economia retrospectivas negativas entram no modelo de regressão com sinal negativo, mostrando que aqueles que avaliavam mal a política econômica neoliberal produzida pelo incumbente anterior e que estavam insatisfeitos com o passado tendiam a votar em Chávez. As avaliações prospectivas, por sua vez, contaram com sinal positivo, indicando que a prospecção positiva da economia estava correlacionada com o voto em Chávez. Avaliações sociotrópicas ainda demonstraram ser mais significativas do que as individuais.

Por outro lado, ao utilizar como variável dependente o voto no principal adversário de Chávez, Salas Römer – candidato apoiado pelo partido Acción Democrática, ao qual pertencia o presidente anterior, o neoliberal Carlos Andrés Peres (1989-1993), e pelo partido estabelecido *Comité de Organización Política Electoral Independiente* –, a única variável significativa presente no modelo foi a avaliação retrospectiva individual, isto é, a única que não impactou de modo significativo o modelo que tinha o voto no *outsider* Chávez como variável dependente. Assim, de acordo com Weyland, o desgosto com o passado aliado à esperança em futuro próspero formava um cenário bastante propício para a vitória de um líder carismático com promessas revolucionárias. O autor infere, inclusive, sobre a possibilidade de ter sido o carisma do candidato *outsider* o principal elemento a incitar a esperança no futuro⁵.

⁵ O trabalho de Weyland (2003) apresenta inovação ao tratar do voto econômico, porque, apesar de o autor reconhecer que os achados corroboram a hipótese do voto econômico,

Barone (2009) dedicou-se a identificar o comportamento eleitoral do brasileiro em nível subnacional, após o período de redemocratização. Esse trabalho intitulado “Responsabilização política nos estados brasileiros: o voto econômico nas eleições para governador” não abarca a ideia do voto econômico e ações que responsabilizam o governante por sua atuação em nível nacional, no entanto, parece-nos importante, pois identifica traços de comportamento racional nos eleitores ao reelegerem seus mandatários de governo influenciados pelo desempenho econômico gerado pelas políticas públicas governamentais.

O autor buscou operacionalizar, fundamentalmente, duas hipóteses: a) a do voto econômico (subnacional), segundo a qual há maior possibilidade de reeleição do governador caso tenha apresentado desempenho econômico satisfatório na gestão de políticas econômicas locais; e b) a do voto de referendo, que pressupõe que há maiores chances de eleição do governante em nível nacional quando houver satisfatório desempenho da economia nacional, desde que o candidato local seja correligionário do presidente da república. As variáveis que compuseram a análise foram trabalhadas de forma agregada e foram contempladas todas as eleições para governador no Brasil a partir de 1990 até o ano de 2006, somando 131 eleições (N = 131). O modelo de regressão obedeceu à seguinte equação:

GOVERNADOR REELEITO = DESEMPENHO DA ECONOMIA LOCAL
+ DESEMPENHO DA ECONOMIA NACIONAL + CANDIDATO À REELEIÇÃO
+ CORRILIGIONÁRIO DO PRESIDENTE

Os resultados apontam para a confirmação da hipótese do voto econômico em nível subnacional, demonstrando que os candidatos são responsabilizados por seu desempenho econômico estadual. Contudo, a hipótese de voto de referendo não se confirmou, o que significa que o

evoca o conceito da corrente cognitivo-psicológica do comportamento eleitoral, que entende que, em situações de crise e descrença, os eleitores podem assumir os riscos de perdas que – possivelmente – teriam ao eleger um candidato novo. Mobiliza, portanto, duas correntes distintas que diante de um contexto específico viriam a explicar o comportamento dos eleitores pautado, aqui, pela prospecção positiva da economia e também pela insatisfação generalizada com os partidos estabelecidos, que permitiu que se aceitasse o risco da inovação a partir da eleição de um *outsider* como uma “última esperança”.

desempenho da economia em nível nacional não afetou o desempenho dos candidatos a governadores nas urnas.

Ainda tratando de Brasil, mas de eleições no nível nacional, Carreirão (1999) ofereceu grande contribuição no que se refere ao tema, ao realizar estudo do caso brasileiro, por meio das eleições presidenciais ocorridas entre 1986 e 1998. Em seu artigo intitulado “Avaliação do Governo e ‘Voto Econômico’” o autor utiliza dados provenientes de *survey* - alusivos a avaliação de governo e avaliação da política econômica - e também indicadores econômicos objetivos: inflação, desemprego, crescimento econômico e renda. Utilizando essas variáveis e lançando mão de testes de correlação estatística, o autor indica a influência da avaliação da política econômica, bem como dos dados objetivos em todas as eleições do período estudado.

No caso das eleições de 1989, o candidato identificado como candidato governista, Ulysses Guimarães, percebe nas urnas o reflexo da baixa avaliação do desempenho governamental do candidato incumbente. Já por outro lado, ainda corroborando a noção da influência da economia na decisão eleitoral, as variáveis intenções de voto; avaliação de governo; e avaliação do Plano Real⁶ apresentam correlação alta e positiva no caso de Itamar Franco, em 1993 e Fernando Henrique Cardoso (FHC) em 1998⁷.

Ao correlacionar os indicadores econômicos com a avaliação governamental os resultados indicam que a inflação é o indicador que apresenta maior coeficiente de correlação. Os coeficientes de desemprego e de renda são os menores. Interessante notar que durante o período do governo FHC o desemprego apresentou maior coeficiente de correlação com a avaliação de governo; contudo, ao longo de todo o período estudado, ou seja, 1986 a 1998, é o indicador inflação aquele que produz maior efeito, apresentando maior índice de correlação. Esses dados demonstram que o caso do Brasil se aproxima da situação latino-americana, conforme veremos

⁶ Plano de estabilização econômica apresentado por FHC e Itamar Franco em 1994, período esse em que o primeiro ocupava o cargo de Ministro da Fazenda e o segundo ocupava a Presidência da República.

⁷ Mendes e Venturi (1994); e Meneguello (1995) também abordaram a influência do Plano Real sobre o sucesso eleitoral de FHC (*apud* Camargos, 1999).

na seção seguinte, a respeito dos estudos transnacionais: a inflação desempenhou papel importante na avaliação de governo (Singer, 2013).

Dessa forma, Carreirão conclui afirmando a ocorrência da *accountability* durante esse período, entendida como a capacidade dos eleitores em aferirem “responsabilidade governamental” (Cheibub e Przeworski, 1997 *apud* Carreirão, 1999) e sancionar ou premiar o governante que agir de modo a satisfazer os seus interesses.

Outro estudo de caso brasileiro que é bastante referencial é o estudo de Camargos (1999): “Do Bolso para as Urnas – Influência da Economia na Escolha entre Fernando Henrique e Lula nas eleições de 1998”. O autor utilizou dados de seis *surveys*, aplicados em diferentes períodos do referido ano eleitoral (possibilitando análise longitudinal), provenientes do instituto Fonte Pesquisa & Análise.

O cenário se mostrou frutífero para essa pesquisa, por conta da ausência de consenso presente na literatura a respeito da influência e, ainda, intensidade da influência dos fatores econômicos sobre o voto. O autor, assim, dialoga com Echegaray (1995 *apud* Camargos, 1999) de um lado e com Mendes e Venturi (1994 *apud* Camargos, 1999) e Meneguello (1995 *apud* Camargos, 1999) de outro. Echegaray, como também será exposto de modo mais minucioso a seguir, compreende ser a variável popularidade do presidente aquela que exerce maior impacto sobre a escolha eleitoral. Mendes e Venturi, assim como Meneguello, por seu turno, atribuem à economia, em especial ao sucesso do Plano Real nesse período, o bom desempenho eleitoral de FHC nas eleições de 1994. Com base nisso, Camargos buscou compreender o comportamento eleitoral nas eleições seguintes, onde FHC concorria à reeleição e tinha como principal opositor o candidato Lula, testando as variáveis de avaliação da economia; popularidade do presidente e, além dessas, a variável identidade partidária. Foram utilizadas duas variáveis dependentes, ambas binárias: uma delas para voto (ou não) em FHC; a segunda para voto (ou não) em Lula. E, baseando-se nisso, o autor apresentou o seguinte modelo de regressão logística:

VOTO NO CANDIDATO = AVALIAÇÃO ECONÔMICA (RETROSPECTIVA + PROSPECTIVA ambas no nível individual e sociotrópico) + AVALIAÇÃO DO GOVERNO FHC + IDENTIFICAÇÃO PARTIDÁRIA.

Os resultados apontam que o peso das variáveis altera em função do candidato. Percebe-se o impacto da identificação partidária nos votos em Lula e em FHC, sendo que aqueles eleitores identificados com o Partido dos Trabalhadores (PT) tenderam a não votar em FHC. Em contrapartida, embora de modo enfraquecido por não ter se mostrado estatisticamente significativo em todas as rodadas, os eleitores identificados com o Partido da Social Democracia Brasileira (PSDB) tenderam a não votar no candidato Lula. De maneira geral, os achados apontam para a racionalidade do eleitor brasileiro, que efetua a sua decisão com base em que efetua a sua decisão orientado por avaliação econômica e avaliação do governo. As variáveis que mais fortemente impactaram o voto em FHC são, nessa ordem: avaliação prospectiva sociotrópica; avaliação do governo FHC e preferência pelo PT (sinal inverso, onde as variáveis variam em sentidos contrários). No modelo que traz os dados de Lula, as variáveis que mais fortemente impactaram foram: preferência pelo PT; avaliação prospectiva sociotrópica e avaliação do governo FHC (sinal inverso, indicando que aqueles que avaliaram o governo de forma negativa tenderam a votar em Lula).

A despeito de não se tratar de América Latina, o estudo a seguir enfoca um caso de democracia recente. Tal qual descreveram Lewis-Beck e Stegmaier (2008), pouco se estuda o voto econômico em democracias transicionais, e, portanto, a pesquisa de Hesli e Bashkirova (2001), que fizeram estudo do caso russo, nos traz algumas contribuições. Objetivando perceber os determinantes da aprovação do presidente russo Boris Yeltsin, Hesli e Bashkirova apresentaram uma análise em nível individual com dados provenientes de *surveys* russos da década de 1990, culminando em uma série temporal. O modelo completo de regressão apresentado pelos autores obedecia à seguinte equação:

AVALIAÇÃO DO PRESIDENTE = FATORES ECONÔMICOS + FATORES POLÍTICOS + STATUS SOCIOECONÔMICO + DATA DO SURVEY (BINÁRIA)

A variável dependente foi considerada a avaliação feita pelos eleitores do então presidente Yeltsin entre os anos de 1991 e 1997. A pergunta presente no questionário que forneceu dados para essa variável se apresentava, originalmente, como “Agora gostaríamos de saber sobre seus sentimentos acerca de certos grupos (e indivíduos) usando uma escala de sete pontos, na qual 1 indica uma visão muito negativa, 7 indica uma visão muito positiva e 4 é neutro... Como se sente a respeito de Boris Yeltsin?” As respostas foram categorizadas em variáveis *dummies*, assim, os respondentes concentravam-se na categoria avaliação negativa ou avaliação neutra/positiva.

Entre as variáveis independentes, Hesli e Bashkirova utilizaram para a mensuração de ordem política o apoio às reformas políticas, apoio às decisões governamentais e apoio às leis e estabelecimento da ordem. As variáveis de ordem econômica foram a avaliação da economia retrospectiva individual e sociotrópica e a prospectiva individual. Foram utilizadas, ainda, como variáveis de controle no modelo de regressão as variáveis de idade, sexo, escolaridade e data do *survey*. O resultado encontrado pelos autores é que a avaliação prospectiva individual e a avaliação retrospectiva sociotrópica se mostraram estatisticamente significantes no modelo. E, quanto pior a avaliação dessas duas questões, tanto pior tendeu a ser a avaliação do presidente Yeltsin.

3.2.2 Os Estudos Comparativos na América Latina

Saindo agora da esfera dos estudos de caso sobre a presença e intensidade do voto econômico em democracias transicionais, apresentamos a seguir pesquisas que, dentro da mesma temática, abarcam estudos transnacionais na região da América Latina. A importância desses estudos deve-se ao mapeamento de uma tendência de comportamento latino-

americano, trazendo resultados menos detalhados em termos contextuais, porém mais amplos do que aqueles apresentados pelos estudos de caso supramencionados.

Remmer (1991), apresenta certo pioneirismo ao traçar “*The political impact of economic crisis in Latin America in the 80’s*”. Nesse trabalho, infere que a dicotomia presente entre os teóricos que estudam eleições e economia existe: de um lado, no hemisfério norte lançam-se olhares para uma democracia estabilizada e economia próspera. Nos países em desenvolvimento, a presença de crises econômicas é bastante forte e trata-se de uma democracia mais recente e instável. O que torna o debate mais complexo é, ainda, os estudiosos das crises econômicas tenderem a deixar os resultados eleitorais em segundo plano. Ao passo que aqueles que se debruçam sobre os resultados eleitorais, não raro, desconsideram os impactos provenientes de crises econômicas. Este cenário, segundo Remmer, contribui para um debate teórico até então empobrecido. Pesquisas de proporções amplamente comparativas em termos de resultados eleitorais nos países em desenvolvimento estão entre as áreas menos estudadas na agenda de pesquisa da Ciência Política. Visando preencher essa lacuna, a autora busca responder às perguntas: qual o impacto da crise econômica na política de democracias não desenvolvidas? E, ainda, qual o efeito do voto econômico em tais democracias? Em um estudo temporal, que abrange o recorte de 1982 a 1990 (como a autora registra, a América Latina concentrou nesse intervalo de tempo o mais alto número de eleições do que em qualquer outro período até então), a partir de dados agregados, a autora analisa 21 eleições (N = 21).

As hipóteses testadas pela autora foram três: a) a crise econômica aumenta a volatilidade eleitoral; b) quanto mais antigas forem as instituições democráticas, menor será a resposta aos incentivos econômicos de crise; e c) crises econômicas minam o suporte de democracias estabilizadas e geram crescimento de políticas extremistas. Utiliza três variáveis dependentes: perdas do incumbente (representado pelo percentual de quanto o mandatário perdeu entre uma eleição e outra anterior); voto no incumbente (percentual de votos recebidos) e quantidade de votos recebidos (aqui se considera no cálculo a dispersão dos votos dos concorrentes, que não está contemplada

nas variáveis anteriores). Como variáveis independentes, estão: taxa de inflação; crescimento econômico; variação da inflação e variação do crescimento econômico. Os modelos baseados nessas variáveis independentes se mostraram estatisticamente significativos, e contribuíram com 60% na variação da perda dos votos no incumbente, 74% na variação de voto no incumbente e 67% na variação dos votos totais. Nesse contexto, foi a inflação o fator econômico mais impactante. O que, para Singer (2013), é fortemente explicável pelo contexto vivenciado na América Latina nesse período, com altíssimos índices de inflação, o que viria a gerar forte preocupação no eleitor. Constata-se, além disso, que inflação e crescimento econômico são muito vinculados ao resultado eleitoral, por outro lado, a autora não consegue visualizar que haja um aumento do extremismo, ou seja, não há o vínculo entre a polarização partidária e a estabilidade democrática, embora exista esse vínculo na fragilidade do mandatário. O estudo sugere, ainda, que, mais do que a idade da democracia (isto é, a ideia que de democracias estabilizadas estariam ligadas a condições econômicas), o sistema partidário pode oferecer um grande contributo para uma democracia instável (aqui impera a noção de que alta volatilidade denota um sistema partidário altamente fragmentado e, portanto, instável).

Autor de trabalhos referenciais acerca da temática, Echegaray (2005) elaborou o trabalho *“Economic Crises and Electoral Responses in Latin America”*. Ao perceber que entre 1982 e 1989, a despeito da hiperinflação, cerca de um terço dos mandatários foram reeleitos e, já entre 1990 e 1995, anos nos quais a inflação não era mais um problema e houve um crescimento econômico, mais da metade dos presidentes perdeu seu mandato, o autor questiona o motivo pelo qual nos anos onde ocorreram as crises mais severas sofridas pela América Latina não se percebe um padrão de troca de incumbentes. E, ainda, por que nos anos de crescimento econômico percebe-se apenas uma gratidão com pouco entusiasmo por parte do eleitor? Buscando analisar quais foram os determinantes eleitorais entre os latino-americanos, Echegaray analisou 41 eleições (N = 41) entre 1982 a 1995 e percebeu que os resultados derivam de uma chave de fatores econômicos e políticos que explicam o comportamento eleitoral. Os dados foram trabalhados em nível agregado e também em nível individual.

Os modelos de regressão puderam ser testados com dados em nível agregado ou individual e, alguns casos, ambos⁸. São baseados na seguinte equação:

$$\text{VOTO NO INCUMBENTE} = \text{FATORES ECONÔMICOS} + \text{FATORES NÃO ECONÔMICOS}$$

O autor elaborou seis modelos de escolha eleitoral para testar suas hipóteses. São eles: o modelo (1) *Affirmative voting*: trata-se do voto afirmativo, sendo entendido como a repetição do voto dado pelo eleitor na eleição anterior (*prior vote*). Aqui parte-se da corrente sociológica (voto de classe) para operacionalização das variáveis. Com isso, o modelo agregado busca equalizar ou eliminar a interferência de questões de curto prazo que interferem na escolha eleitoral. O modelo em nível individual mensura o status socioeconômico, sendo entendido como uma variável que captura fatores de longo prazo. Assim, o voto anterior e o status socioeconômico aparecem como variáveis independentes.

O modelo (2) *Party voting*: entendendo os partidos políticos como entidades que buscam politizar identidades, a reeleição do partido do incumbente dependerá do apoio que o mesmo conseguiu agregar durante o seu mandato. Nesse modelo há uma única variável independente: força do partido do presidente no Congresso Nacional. Uma variável de tendências partidárias, capturadas pelos *surveys* é a variável independente no modelo em nível individual.

O modelo (3) *Economic Voting*: testa a hipótese do voto econômico. Para o modelo em nível agregado o crescimento econômico; desemprego; inflação; e saldo de inflação entre o ano analisado e o ano precedente formaram o conjunto de variáveis independentes. Para o modelo individual foram consideradas as variáveis de avaliação da economia individual e sociotrópica, e também retrospectiva e prospectiva.

⁸ Os modelos em nível individual foram elaborados apenas para os estudos de caso apresentados por Echegaray (Argentina; Peru e Uruguai). No entanto, não nos ateremos a eles, posto que o que nos oferece maior contributo para essa dissertação são as análises em nível transnacional.

O modelo (4) *Democratic Performance Voting*: considerando o passado de autoritarismo dos países latino-americanos, Echegaray aponta para uma valorização da democracia e respeito a liberdades civis por parte dos eleitores da região. Supondo que incumbentes que oferecem desempenhos mais democráticos devem conseguir maior suporte eleitoral, esse modelo é testado a partir de variáveis referentes a liberdades políticas e polarização partidária em disputa nas eleições (quanto maior a polarização, menor deverá ser o apoio ao incumbente). Tal modelo somente pôde ser aplicado em nível agregado.

O modelo (5) *Political Referendum Voting*: considerando que além das habilidades sobre os resultados materiais os eleitores também atentam para condições mais simbólicas, como qualidades de liderança política dos mandatários, a variável popularidade do presidente é testada como variável independente (nos níveis agregado e individual).

E, por fim, o modelo (6) *Candidate Voting*: percebendo a importância dos atributos pessoais dos candidatos para as eleições e uma tendência ao personalismo da política, que, muitas vezes, com o auxílio da mídia atribui um papel mais importante ao candidato do que ao partido, esse modelo busca testar se candidatos dotados de maior visibilidade em relação ao partido tendem a conseguir vantagens eleitorais. Para tanto, constrói índices de saliência do candidato e vantagem do incumbente que capta a diferença líquida entre o incumbente e seu principal oponente visando perceber se o candidato dotado de mais qualidades pessoais tem maiores chances de sucesso eleitoral.

Os principais resultados indicam a existência do voto econômico e da sofisticação do eleitor da região. Entre os indicadores do nível agregado, mais uma vez a inflação se mostrou mais capaz de explicar o voto no incumbente. Contudo, a economia explica somente uma parte da escolha eleitoral. De igual importância, a confiança no líder político também aparece como uma forte determinante do voto no incumbente. O autor indica a existência do voto de referendo, onde são apenas referendadas as habilidades do incumbente, sendo a variável popularidade do presidente dotada de forte capacidade preditiva. Com isso, o autor conclui que a *accountability* ocorre na América Latina, mas não tem os fatores políticos como elementos exclusivos de

prestação de contas. Ainda mais do que a economia, os eleitores valorizam a capacidade de liderar dos incumbentes.

Dialogando em grande medida com Echegaray, Camargos (2006) oferece grande contribuição para esse debate. Em seu estudo transnacional, ele analisa 62 eleições em 18 países latino-americanos entre os anos de 1980 e 2000. Por meio de dados agregados, o autor mobilizou o indicador de clareza de responsabilidade (que permite ao eleitor atribuir responsabilização ao governante por suas ações), tal como Samuels (2004), conforme veremos a seguir, para corroborar a hipótese do voto econômico na América Latina: o autor pretende demonstrar que em períodos de crise o eleitor tende, mais intensamente, a fazer sua escolha eleitoral com base na economia.

Utilizando o voto no incumbente como variável dependente, foram selecionadas como possíveis variáveis explicativas, além do desempenho do presidente na eleição anterior, o indicador de clareza de responsabilidade (que comporta a base de apoio parlamentar do incumbente + a força do partido do presidente dentro da coalizão) e variáveis econômicas (que comportam crescimento do PIB + inflação + desemprego), ou seja:

VOTO NO INCUMBENTE = FATORES ECONÔMICOS + VOTO NO PARTIDO DO MANDATÁRIO NA ELEIÇÃO ANTERIOR + INDICADOR DE CLAREZA DE RESPONSABILIDADE

A clareza de responsabilidade, variável institucional, foi incorporada com intuito de captar as diferenças de contexto e estruturas institucionais que propiciam maior ou menor grau de aferição de responsabilidade ao presidente.

Camargos também inclui na hipótese de seu trabalho a variável proposta por Echegaray (1993 e 1995 *apud* Camargos, 2006) popularidade do presidente que, conforme apontamos, no trabalho do referido autor, a popularidade do presidente possui maior capacidade preditora, inclusive, do que as variáveis econômicas. Todavia, Camargos infere em sua pesquisa sobre a não validade deste resultado. Para demonstrar isso apresenta a correlação bivariada entre popularidade e variáveis econômicas e políticas e mostra-nos que essas variáveis no mesmo modelo de regressão geram problema de

multicolinearidade, provocando resultados alterados, enviesados⁹. O autor defende, portanto, que a popularidade do presidente não é uma variável explicativa, mas interveniente entre *performance* econômica e voto no mandatário. Ao utilizarmos o apoio ao presidente como variável dependente nessa dissertação, baseamo-nos também nessa evidência de Camargos, já que, de modo distinto de Echegaray, não consideramos que essa variável é explicativa do voto no presidente mas que, sim, cumpre função interveniente na relação com o voto.

Os resultados apontam para o impacto significativo da inflação e do desemprego sobre o voto no incumbente. Em um dos modelos apresentados, a variável de controle voto no mandatário na eleição anterior também obteve impacto significativo sobre a variável dependente. Os casos de baixa clareza de responsabilidade não possuem correlação com o voto no incumbente. Os casos de alto nível de clareza de responsabilidade detêm impacto significativo sobre o voto no presidente, o que contribui para a hipótese de Echegaray (1995 *apud* Camargos, 2006) que afirma que em lugares nos quais há menor clareza de responsabilidade do presidente no manejo da economia, o desempenho econômico tende a não impactar tanto a decisão do eleitor. Ao passo que, nos casos em que há alto nível de clareza de responsabilidade do presidente no manejo da economia, o desempenho econômico tende a impactar de maneira mais intensa o voto no incumbente.

Atentando para o aumento de democracias presidencialistas nas últimas décadas, Samuels (2004), em seu trabalho "*Presidentialism and Accountability for the economy in comparative perspective*", busca averiguar se existe algum sistema político mais propenso para a ocorrência da *accountability* nas eleições. A definição de *accountability*, ele elucida, se baseia na capacidade eleitoral de punir ou recompensar os incumbentes por suas ações (Manin *et al.*, 1990 *apud* Samuels, 2004)). Nesse sentido, Samuels está falando da clareza institucional, que possibilita que o eleitor tenha discernimento para o voto econômico. Com isso, o autor deseja saber

⁹ De acordo com Camargos (2006) as variáveis popularidade do presidente e PIB apresentam o coeficiente de correlação de Pearson 0,399; e popularidade e votos do incumbente na eleição anterior apresentam coeficiente de correlação de Pearson 0,419. Essas informações demonstram a impossibilidade de reunião dessas variáveis em um mesmo modelo de regressão, já que não satisfazem a condição de independência linear entre as variáveis explicativas.

até que ponto os eleitores membros de um sistema presidencialista conseguem responsabilizar os governantes por suas ações. A questão que aí reside centra-se em verificar se a separação de poderes viria a inibir *accountability* por meio da diminuição da clareza de responsabilidade aferida aos governantes (Powell e Whitten, 1993).

Algumas escolas do campo teórico afirmam que o presidencialismo e sua característica separação entre os poderes escondem a *accountability* (Linz, 1990, 1994 *apud* Samuels, 2004). Outros autores, no entanto, apontam vantagens no sistema presidencialista e na separação de poderes, que permitem ao eleitor responsabilizar presidente e legisladores por questões diferentes (Pearson *et al.*, 1997; Samuels e Shugart, 2003; Shugart e Carey, 1992 – *apud* Samuels, 2004).

Vários fatores podem contribuir para o aumento ou a diminuição da clareza de responsabilidade. Eleições competitivas podem cumprir o papel principal entre esses fatores. Eleições para o Executivo e Legislativo que ocorrem em momentos simultâneos aumentam a clareza de responsabilidade, isso porque, durante as campanhas, os poderes tendem a fazer esforços coletivos em prol da imagem do partido como um todo (Shugart e Carey, 1992 *apud* Samuels, 2004). Eleições não competitivas tendem a fazer com que os eleitores se voltem para as qualidades pessoais dos candidatos, deixando a economia de lado, reduzindo a clareza de responsabilidade e diminuindo, por seu turno, a possibilidade de haver *accountability*. Quando as regras eleitorais favorecem eleições do Legislativo focadas em viés local (localismo), isso também diminui o impacto da economia no comportamento eleitoral. Governos de coalizão diminuem a clareza de responsabilidade e as perdas do incumbente. Com base nisso, Samuels testa o impacto da clareza de responsabilidade em eleições do Executivo (e também no âmbito do Legislativo, que, todavia, não está sob o escopo deste trabalho e, por isso, não será abordado). Sob análise estão 23 democracias presidencialistas, e os dados em nível agregado resultaram numa amostra de 75 eleições presidenciais (N = 75). O modelo proposto é:

SALDO DE VOTOS NO INCUMBENTE (RELATIVOS À ELEIÇÃO ANTERIOR) = CRESCIMENTO DO PIB + CONCORRÊNCIA + REGRAS

ELEITORAIS + COALIZÕES + GOVERNO DE MINORIAS (todas *dummies*, excetuando o PIB)

Os resultados confirmam as hipóteses do autor: os modelos de regressão foram testados em dois vieses: eleições competitivas e eleições não competitivas. Esse último, conforme apontado pela literatura, não demonstrou nenhum impacto das variáveis independentes sobre o voto no incumbente, o qual, conforme sugerido pelo autor, deve centrar a sua campanha em elementos individuais, personalistas ou em outras questões relevantes para o eleitor. Por sua vez, no caso das eleições concorrentes, candidatos em situação de reeleição tendem a receber mais votos do que aqueles que não se encontravam na mesma condição. Além disso, a economia está fortemente correlacionada aos votos no incumbente. Assim, os eleitores punem ou recompensam os partidos dos mandatários – a *accountability* ocorre – em eleições competitivas. As variáveis institucionais (regras eleitorais, coalizões e governos de minoria ou maioria) não se mostraram significativas. A adição dessas variáveis ao modelo não afetou a relação entre economia e voto no incumbente.

Em seu trabalho nomeado “*CCT Programs, the Economy, and Presidential Elections in Latin America*” Corrêa (2012) dedica-se a investigar se os presidentes que investem em programas de transferência de renda tendem a melhorar seus desempenhos nas urnas. Para tanto, analisa 84 eleições latino-americanas entre os anos de 1990 e 2010, com dados em nível agregado. O raciocínio no qual se baseia a literatura está ancorado na noção de que eleitores das classes mais baixas que recebem benefícios do governo deverão recompensá-lo nas eleições seguintes (Zucco 2008, Díaz-Cayeros *et al.* 2009, Nupia 2011, Queirolo 2011 *apud* Corrêa, 2012). Corrêa, no entanto, contraria essa hipótese, e busca demonstrar que tais programas não geram ao incumbente maior apoio e tampouco os alivia de suas perdas.

O autor reconhece os diversos estudos a respeito do programa Bolsa Família - o programa de distribuição de renda brasileiro de maior alcance do mundo – que apontam uma associação entre o programa e a vitória do presidente Lula em 2006 (Nicolau e Peixoto 2007, Hunter e Power 2007, Zucco 2008, Soares e Terron 2008, Cãnedo-Pinheiro 2009, Licio *et al.* 2009,

Marques *apud* 2009 *apud* Corrêa, 2012). Esse também foi o caso das eleições mexicanas, em 2006 (Serdán, 2006 *apud* Corrêa, 2009); das uruguaias em 2004 e 2009 (Manacorda, 2011; Queirolo, 2011 *apud* Corrêa, 2012). Todavia, o autor salienta que esses casos se diluem, se formos olhar para uma série temporal, que englobe diversas eleições ao longo de 20 anos em nível transnacional. Corrêa demonstra que a economia é um preditor mais forte do que outros fatores a impactar os resultados eleitorais, corroborando para a noção clássica do voto econômico. O faz a partir de regressão baseada nessa equação:

$$\text{PERDAS DO INCUMBENTE} = \text{FATORES ECONÔMICOS} + \text{INVESTIMENTO EM PROGRAMAS DE TRANSFERÊNCIA DE RENDA (dummy)} + \text{PERCENTUAL DE VOTO DO PRESIDENTE NAS ELEIÇÕES ANTERIORES} + \text{CANDIDATO PRESIDENTE EM EXERCÍCIO (dummy)}$$

Os resultados demonstram que quando as variáveis econômicas não são levadas em consideração os programas de transferência de renda apresentam impacto significativo. Entretanto, quando as variáveis econômicas participam do modelo, essa relação desaparece, mostrando que a economia produz efeito sobre o resultado eleitoral, enquanto os programas não produzem.

Para testar o potencial da interferência institucional na percepção do eleitor – clareza de responsabilidade – Corrêa insere duas outras variáveis políticas: governo de coalizão e governo de minoria. Assim, os presidentes que pudessem culpar a coalizão ou a oposição pelo desempenho da economia, não seriam responsabilizados por ela. Os resultados, mais uma vez, apontam para inexistência de associação entre aumento de votos e investimento em programas de transferência de renda. O crescimento econômico afetou de modo significativo o resultado eleitoral somente em casos onde havia clareza de responsabilidade, confirmando o que aponta a literatura (Powell e Whitten, 1993). Conclui-se daí que os pesquisadores do voto econômico na América Latina podem continuar voltando suas atenções aos indicadores econômicos, variáveis clássicas da hipótese do voto econômico, posto que esses detêm capacidade preditora, enquanto que os

programas de transferência de renda, quando analisados dentro da ótica transnacional latino-americana, não detêm.

Veiga (2013), em seu trabalho *“Economic voting in na Age of Growth and Poverty Reduction: Electoral Response in Latin America”*, busca verificar o impacto da economia sobre o voto no incumbente. Para tanto, a autora lança mão de dados subjetivos e de dados objetivos (em nível agregado). Sua análise engloba eleições latino-americanas entre o período de 1995 a 2010. Compuseram sua pesquisa 58 eleições para o Executivo e Legislativo (N = 58). Os dados subjetivos foram retirados do Latinobarômetro e o banco de dados foi construído em nível agregado.

O modelo de regressão hierárquica proposto pela autora contempla dois passos de impacto das variáveis. 1) Variáveis exógenas (representadas no modelo de Veiga pelos dados objetivos da economia – crescimento do PIB, investimento social e inflação) seriam as variáveis independentes. Estas, por seu turno, viriam a impactar as 2) variáveis endógenas do modelo, quais sejam, as variáveis intervenientes, a avaliação subjetiva da economia (avaliação econômica prospectiva sociotrópica e avaliação econômica retrospectiva sociotrópica). Ambos os conjuntos de variáveis – exógenas e endógenas – do modelo se mostraram significativas ao explicar a variável dependente, voto no incumbente.

Os achados de Veiga demonstram que, quando o modelo contou apenas com os dados macroeconômicos, esses dados não impactaram o voto no incumbente. O investimento social, entretanto, mostrou ser significativo ao impactar a variável dependente. As percepções subjetivas da economia também ofereceram impacto significativo sobre o voto no mandatário. Os dados revelaram, ainda, que as variáveis macroeconômicas aumentam a avaliação positiva da economia (considerada interveniente), que viria, por sua vez, aumentar as chances de eleição do incumbente.

Considerando a importância do indicador econômico para o estudo do voto pautado na economia, Singer (2013) busca averiguar em seu estudo qual o melhor indicador a ser utilizado ao estudar o voto econômico na América Latina. Em seu trabalho intitulado *“Economic voting in an era of (non)crisis: The changing electoral agenda in Latin America 1982 - 2010”* o autor recapitula os indicadores comumente utilizados pela literatura internacional,

que são: crescimento econômico, inflação e desemprego. Singer pressupõe que os eleitores tendem a se preocupar com assuntos – dentro da esfera econômica – que têm apresentado instabilidade recente por causa da pouca atenção dada pelo governo a esses temas, em detrimento de outras políticas econômicas que têm se mostrado mais estáveis. Tal qual sugere Weyland em seu estudo de caso sobre o Peru, quando sanada uma demanda, o eleitor logo passa a atentar para uma “demanda seguinte”, colocando outro problema como sua preocupação central dentro da economia. A ideia que persiste é que a agenda de estudos e indicadores do voto econômico é volúvel e se modifica à medida que os contextos e – portanto – as preocupações dos eleitores se alteram.

Singer afirma que as eleições da América Latina recentemente apresentaram uma reconfiguração na qual se modificou a centralidade de certos indicadores econômicos. Com o controle da hiperinflação nas décadas de 1980 e 1990, a preocupação passou a voltar-se para outro quesito dentro da economia.

Desse modo, o objetivo do autor é investigar se a atenção do eleitor mudou – isto é, se voltou-se para outro aspecto econômico – após o controle dos preços na América Latina. A hipótese sugerida pelo autor é que essa preocupação, após o controle inflacionário, dirigiu-se para questões não econômicas, ou, ao menos, não diretamente econômicas. Cita, como exemplo, o crescimento da taxa de criminalidade na América Latina, bem como a alta taxa de pobreza. No entanto, a despeito do controle da inflação, a insegurança econômica existente na região, a fragilidade da economia em alguns contextos, e, devido à experiência do passado com a instabilidade econômica, o desempenho da economia ainda ocupariam certa saliência dentro da esfera de preocupações do eleitor latino-americano. Outra hipótese é que os eleitores continuam muito preocupados com a economia, porém não mais com a alta dos preços. Em vez disso, dirigem sua preocupação para o crescimento da riqueza do país e o aumento das oportunidades econômicas.

O autor analisou determinantes eleitorais dos resultados de 79 eleições entre 1982 e 2010, valendo-se da série temporal fornecida pelo Latinobarômetro. Os dados foram utilizados de forma agregada.

Os resultados encontrados sugerem que as preocupações mudaram nos últimos trinta anos. Percebe-se que as pessoas tendem a não colocar a alta dos preços ou os seus salários como pressões políticas a serem consideradas centrais, como faziam ao final da década de 1990. Além disso, o crescimento econômico é o fator que mais fortemente impacta o apoio ao partido incumbente entre 2000 e 2010. Os assuntos econômicos assumem papel central dentro das temáticas consideradas importantes. No entanto, as demandas da esfera econômica mudaram no decorrer do período estudado, conforme apontou a hipótese proposta por Singer.

O modelo de regressão proposto por Singer para verificar a *accountability* para economia nas eleições é apresentado do seguinte modo:

SALDO ENTRE OS VOTOS QUE O PARTIDO INCUMBENTE RECEBEU NA ELEIÇÃO ANTERIOR E OS VOTOS QUE O INCUMBENTE RECEBEU NAS ELEIÇÕES UTILIZADAS PARA ANÁLISE = CRESCIMENTO ECONÔMICO + DISPUTA REELEIÇÃO + NÚMERO EFETIVO DE PARTIDOS (NEp) c/ CADEIRAS NA ELEIÇÃO ANTERIOR

Os resultados indicam que os presidentes no comando de países dotados de economia fraca perderam apoio eleitoral no decorrer do período analisado. Mas os indicadores mudaram através do tempo. A inflação, nos anos 1980, tinha um papel importante ao impactar fortemente o voto no incumbente. O crescimento econômico, no mesmo período, não se mostrou significativo. A partir de 2001, contudo, a inflação não tem impacto estatisticamente significativo quando associada ao apoio ao presidente, passando a não ser importante e mostrando que a centralidade dos problemas considerados pelos eleitores assume um caráter contextual.

Lewis-Beck e Ratto (2013) propõem um modelo para a análise do voto econômico na região. O objetivo do trabalho dos autores é verificar a existência ou não do voto econômico entre os latino-americanos. Para tanto, baseiam-se nos dados do Latinobarômetro (N = 7.000) e, por meio de dados individuais, analisam doze países da região.

Para a variável que mensura a avaliação econômica, os autores defendem um *survey* capaz de operacionalizar a hipótese do voto econômico

sociotrópico. Para essa análise, a pergunta utilizada para avaliar a *performance* retrospectiva da economia foi “Como você acha que a situação econômica do país esteve nos últimos doze meses?” (melhor, igual ou pior). O modelo de regressão utilizado foi:

VOTO NO INCUMBENTE = SOCIODEMOGRÁFICAS + IDEOLOGIA + V. DE ORDEM ECONÔMICA

Os principais resultados do modelo proposto apontam que a ideologia e a distância em meses da eleição anterior se mostraram significativas. A avaliação da economia se mostrou altamente significativa. O voto econômico existe na América Latina e de modo ainda mais forte e consistente do que muitos poderiam supor. Os autores concluem que a sofisticação das decisões é apontada pelo esquema de recompensa/punição dos eleitores latino-americanos em sua relação eleitoral com o incumbente. Assim como nos países mais desenvolvidos, os líderes latino-americanos não podem dissociar sua avaliação e, possivelmente, punição por gerirem uma má economia.

Novamente Ratto (2013) em seu estudo intitulado “*Accountability y voto económico en América Latina: un estudio de las pautas de comportamiento electoral entre 1996 y 2004*” analisa – por meio de dados agregados - 48 eleições em 16 países da região (N = 48). Considerando as amplas reformas ocorridas no contexto latino-americano, em direção ao mercado livre e abertura para capital estrangeiro, o que a autora intenta é verificar o comportamento do eleitor nesse cenário. Ratto afirma que as consequências dessas reformas foram o aumento do desemprego, aumento da pobreza, aumento do índice de preços e deixou-se de investir em gasto social (Frenkel, 2003 Calcagno, 2001; Gambina, 2001 *apud* Ratto, 2013).

Para a autora, deveríamos esperar que os governantes fossem punidos por seu mau desempenho na condução da economia. Contudo, temos que a maior parte dos representantes responsáveis pelas reformas econômicas nesse período foi reeleita. Para explicar isso, Ratto lança mão dos argumentos de Navarro (1995, *apud* Ratto, 2013), que considera que a tolerância dos eleitores às ditas consequências passa a ser um “enigma de tolerância popular aos processos de ajuste”, e que, em situações de crise, a

população estaria disposta a “pagar o preço do crescimento”, da mesma forma que nos sugeriu Weyland (1998).

A autora parte de duas hipóteses para formular seu modelo de regressão: a) a lógica a que obedeceria o comportamento eleitoral dos latino-americanos responderia às correntes psicológica e racionalista (voto econômico). Seriam indicadas, lembrando o que apontamos no Capítulo 1, através da ideologia/partidarismo e baseada na economia, respectivamente. E b) aqueles eleitores que avaliaram bem a economia deverão ter recompensado seus incumbentes, por sua vez, os que avaliaram mal a economia deverão tê-los punidos, votando no candidato de oposição . A equação da regressão logística é, desse modo, a seguinte:

INTENÇÃO DE VOTO = AVALIAÇÃO DA ECONOMIA + VARIÁVEIS SOCIO-DEMOCRÁFICAS + VARIÁVEIS DE CARÁTER PSICOLÓGICO (ideologia e religiosidade)

Os resultados relativos às eleições de 1996 apontam para a ausência de significância da variável econômica egotrópica retrospectiva. As demais variáveis econômicas – sociotrópica prospectiva e retrospectiva; e egotrópica prospectiva – se mostraram significativas quando correlacionadas com a intenção de voto, mostrando que quanto melhor avaliada a economia, aumentou-se a chance de voto no mandatário, apontando a ocorrência da *accountability*. Entre as variáveis de caráter psicológico, a distância ideológica do incumbente também apresentou significância: os eleitores mais à direita tenderam a votar no candidato governista. Segundo Ratto, isso se alinha ao posicionamento ideológico dos governos neoliberais, fortemente estabelecidos na década de 1990 na América Latina. Nas eleições de 2000 as relações se repetem e as variáveis apresentam o mesmo comportamento ao serem relacionadas com o voto no incumbente. Com a diferença de que nesse ano a variável econômica egotrópica retrospectiva passa a apresentar significância na correlação. Quanto às eleições de 2004, percebe-se a mesma tendência. Há, contudo, registro de maior impacto da variável ideologia, com relação às demais variáveis. As hipóteses da autora, com isso, confirmam-se,

já que se verifica a presença do voto econômico na região, bem como o poder preditivo da ideologia.

De acordo com a autora, a presença do voto econômico na América Latina durante o intervalo de tempo estudado denota a expectativa de futuro, e crença prospectiva de ganhos, a despeito da instabilidade econômica vivenciada. Lembramos, todavia que, apesar do aumento da pobreza e dos índices de desemprego citados por Ratto como consequências das reformas neoliberais, a literatura indica o controle inflacionário como mais uma dessas consequências (Portela Filho, 1994; Veiga; 2013; Singer, 2013). A alta dos preços, durante a década de 1990, centrava-se entre uma das maiores preocupações dos eleitores latino-americanos, conforme verificamos em Singer (2013). Com isso argumentamos que não somente a expectativa de futuro pautou a avaliação positiva da economia, mas sugerimos que tenha havido, também, uma satisfação pela responsividade dada a essa demanda inflacionária, dando sentido à significância da variável avaliação econômica sociotrópica retrospectiva em todos os modelos apresentados.

Como vimos, além dos fatores econômicos, algumas questões de matéria não econômica são importantes para avaliar um líder. O contexto político, a ideologia, variáveis institucionais que permitem a aferição da clareza de responsabilidade em maior ou menor grau seriam alguns exemplos verificados em Weyland (1998, 2000, 2003); Hesli e Bashkirova (2001); Samuels (2004); Camargos (2006) e Ratto (2013). Buscando incorporar ao nosso conjunto de variáveis independentes demandas reconhecidas pelos eleitores latino-americanos, a tabela 1, abaixo traz a relação dos seis principais problemas reconhecidos pelos eleitores da região, por ordem de importância. Tais problemas encabeçam uma lista de um total de 29 opções apresentadas aos respondentes do questionário (*survey* Latinobarometro, 2010). A relevância dessa informação se pauta no fato de apontar como as variáveis selecionadas para testar o desempenho dos mandatários sobre temas de matérias não econômicas representa para a opinião pública uma demanda que exige, de fato, responsividade dos governantes e que, portanto, podem vir a impactar a avaliação do incumbente.

TABELA 1 – Percepção dos Maiores Problemas do País

Delinquência/ Segurança Pública	25%
Desemprego	24%
A economia/ problemas econômicos/financeiros	13,9%
Pobreza	6,8%
Problemas/Situação da Política	3,7%
Corrupção	3,5%

Fonte: Latinobarômetro, 2010. N = 21.872 Pergunta: “Em sua opinião, o que você considera ser o maior problema do país?”

Para além da informação, essa tabela nos aponta para a hierarquização feita pelos eleitores latino-americanos sobre a percepção dos principais problemas a atingirem seus países. A economia, enquanto pertencente ao terceiro lugar do *ranking* torna claro que não podemos ignorar as outras demandas sociais como possibilidades a impactar a avaliação positiva dos líderes. Com isso utilizamos como variáveis independentes a percepção do desempenho dos incumbentes diante dessas questões: avaliação do desempenho do presidente na atuação sobre políticas públicas. Por limitações de dados, o desempenho do presidente no combate ao desemprego não pôde ser mensurado, posto que essa pergunta não esteve presente em todos os questionários/banco de dados utilizados e a opção pela incorporação desta variável diminuiria sensivelmente o tamanho de nossa amostra.

Deste modo, a equação que orientou nossas análises foi esta:

AVALIAÇÃO DO INCUMBENTE = DADOS OBJETIVOS DA ECONOMIA E POLÍTICAS PÚBLICAS + AVALIAÇÃO DA ECONOMIA + AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DO PRESIDENTE EM MATÉRIAS NÃO ECONÔMICAS

Exposto o debate e os principais referenciais sobre voto econômico destacados na América Latina, apresentamos a seguir a metodologia que orientou nossa investigação, seguida de nossas análises.

CAPÍTULO 4: Metodologia e Análises

4.1 Introdução

O principal objetivo deste trabalho é identificar o que pesa na avaliação positiva dos presidentes da América Latina. Para isto, trabalhamos com dados agregados referentes a 36 mandatos. Para a formação do banco de dados agregados utilizamos resultados de pesquisa de opinião oriundas do Barômetro das Américas, informações coletadas junto ao CEPAL (*Comisión Económica para América Latina y Caribe*) e ao *Transparency International*. A seguir, apresentaremos nossas variáveis, e análises.

4.2 Variável dependente:

A intenção foi analisar a avaliação do desempenho do presidente nos dois últimos mandatos de 18 países latino-americanos. Isto quer dizer que por conta do processo de reeleição em alguns países avaliamos o desempenho de apenas um presidente (se reeleito) e em outros o desempenho de dois presidentes (caso, não tenha havido reeleição). Para identificar os presidentes sob análise ver anexo (tabela/anexo 1).

Para tal foram utilizados os *surveys* do Barômetro das Américas referente aos 18 países. O *survey* coordenado pela Universidade de Vanderbilt teve a sua primeira rodada em 2004. Considerando este limite para a disponibilidade dos dados, colocamos este ano como marco inicial para abrangência desta pesquisa. Isto quer dizer que todos os presidentes analisados tiveram o seu mandato iniciado após 2004. A escolha da data/rodada da pesquisa a ser utilizada obedeceu ao seguinte critério: preferencialmente, buscou-se utilizar a rodada de pesquisa que coincidia com o segundo ano de mandato do presidente. O objetivo era fazer com que fosse tomada uma avaliação do desempenho do mandatário após mais de um ano de seu mandato, contudo ainda com baixa interferência da próxima disputa eleitoral. Neste caso se enquadraram 11 casos. No entanto, como os questionários do Barômetro das Américas são aplicados bianualmente

(excetuando o caso da Colômbia, onde as rodadas são anuais), algumas adaptações tiveram de ser feitas em alguns casos. Isto porque, em algumas situações, o segundo ano de mandato do presidente coincidia com o ano de ausência de pesquisa de campo do Barômetro das Américas. Nestes casos, buscou-se adotar os *surveys* que correspondiam ao terceiro ano de mandato. Desta forma, mantinham-se as condições iniciais de avaliação de desempenho do mandatário após um ano de sua posse, contudo sem a presença da forte pressão eleitoral. Nesta situação se enquadraram 21 casos. Em apenas três casos não foi possível manter o padrão mencionado acima. Mas os três casos se referiam à reeleição de presidentes, e, portanto os mandatários avaliados em seu primeiro ano de governo já eram conhecidos dos entrevistados previamente. Há, ainda, um único caso referente ao Paraguai que não satisfaz essas condições, para o qual tivemos de utilizar o banco de dados referente ao seu último ano de mandato.

A pergunta utilizada para identificação da variável dependente foi: *Falando em geral do atual governo, como o(a) sr./sra. avalia o trabalho que o/a Presidente X está realizando?* As opções de respostas eram “muito bom”; “bom”; “nem bom, nem mau (regular)”; “mau”; “muito mau (péssimo)”; “não sabe” e, ainda, “não respondeu”. Para montar o banco de dados, foi considerada como avaliação positiva do presidente a soma da porcentagem dos respondentes às categorias “bom” e “muito bom”, gerando variável contínua, que passou a constituir o banco de dados agregados, assim como as demais variáveis utilizadas no banco.

4.3 Variáveis independentes:

Inicialmente onze variáveis foram pensadas para explicar a variação da avaliação positiva dos presidentes da América Latina entre os anos de 2004 e 2012. A escolha dessas, ancorada na literatura, auxiliou, também, na opção pelo Barômetro das Américas, em detrimento de outros bancos de dados como Latinobarômetro ou *Comparative Studies of Electoral System* – CSES que não ofereciam as questões que se mostraram relevantes de se testar empiricamente, o período de aplicação dos *surveys* não era satisfatório e/ou

número de casos mais restritos. Além dos dados provenientes do Barômetro das Américas, foram utilizados, ainda, dados do CEPAL, bem como dados da *Transparency International* para formar o conjunto de variáveis independentes. Quais sejam:

- a) Avaliações subjetivas do desempenho econômico (retrospectiva): avaliação da economia retrospectiva individual e sociotrópica;
- b) Avaliação subjetiva do desempenho do governo no que se refere a políticas públicas e grandes temas da América Latina: avaliação do combate à pobreza, avaliação do combate à corrupção, avaliação do respeito e promoção de princípios democráticos, avaliação da melhora da segurança cidadã;
- c) Dado objetivo de economia: produto interno bruto (PIB) por habitante em dólar¹⁰.
- d) Posicionamento no espectro ideológico: auto-posicionamento ideológico por parte da opinião pública alinhado à ideologia do incumbente¹¹,
- e) Indicador social: índice de Gini;
- f) Desempenho social: gasto público social por habitante; e
- g) Índice de percepção da corrupção.

Aquelas variáveis relacionadas à avaliação subjetiva do desempenho econômico retrospectivo sociotrópico e individual foram verificadas, respectivamente, através das seguintes questões, presentes nos bancos de dados do Barômetro das Américas: *O sr/sra. considera que a situação econômica atual do país está melhor, igual, ou pior que há doze meses?* E: O

¹⁰ Entre os três indicadores econômicos tradicionalmente utilizados para mensurar a economia – inflação, PIB e desemprego – , elegemos o PIB como principal dado econômico objetivo para essa dissertação porque, conforme nos indica Singer (2013), a inflação e o desemprego perderam a centralidade entre a preocupação dos eleitores a partir do ano 2000, cedendo ao PIB o referido protagonismo.

¹¹ O peso do que intentamos mensurar com o posicionamento no espectro ideológico, possivelmente, seria mais preciso caso utilizássemos como variável independente a identidade partidária, e não o auto-posicionamento dentro do espectro. Contudo, a nossa opção por esse, em detrimento daquele, se pauta no fato de que ao trabalharmos com identidade partidária, estaríamos contemplando apenas uma parcela da população, visto que não se verifica alto grau de identidade partidária na América Latina (de acordo com o Latinobarometro – 2010, 45,6% dos respondentes possuem um partido de preferência. Dentre esse total, apenas 27,2% consideram-se muito partidários desse partido político). Assim, elegemos o auto-posicionamento no espectro ideológico para que pudéssemos trabalhar com toda a população.

sr/sra acha que sua atual situação econômica está melhor, igual ou pior que a de há doze meses? Tais questões são comumente utilizadas pela literatura sobre o tema visando o mesmo tipo de mensuração objetivada por nós, conforme exposto no capítulo teórico (Weyland, 1998, 2000, 2003; Lewis-Beck e Stegmaier, 2008; Lewis-Beck e Ratto, 2013; Hesli e Bashkirova, 2001; Veiga, 2013).

As alternativas de respostas eram “melhor”, “igual” ou “pior”. Com intuito de analisar somente o impacto da avaliação positiva da economia, selecionamos o percentual de respondentes que consideraram que a sua condição econômica, bem como a de seu país, encontrou-se, naquele momento, melhor do que há doze meses. A porcentagem de respostas positivas foi inserida no banco de dados agregados.

As variáveis relativas à avaliação subjetiva de do desempenho do presidente nas políticas públicas e grandes temas da América Latina foram avaliadas segundo as seguintes questões: 1) para avaliação da atuação do presidente no que se refere ao combate à pobreza: *Até que ponto o sr./sra. diria que o governo federal atual combate a pobreza?* 2) Intentando avaliar a atuação na promoção e proteção dos princípios democráticos: *Até que ponto o sr./sra. diria que o governo federal atual promove e protege os princípios democráticos?* 3) Referente à avaliação da atuação do presidente no combate à corrupção: *Até que ponto diria que o governo federal atual combate a corrupção no governo?* 4) Para avaliar a atuação do presidente sobre a segurança cidadã: *Até que ponto o sr./sra. diria que o governo federal atual melhora a segurança do cidadão?*

Todo esse conjunto de questões se apresentava, originalmente, no banco de dados do Barômetro das Américas, com respostas sob forma escalar, em que os respondentes poderiam avaliar o desempenho do governo federal em uma escala de sete pontos, que variavam de um a sete, sendo que um significava nada e sete significava muito. Posto que a avaliação que nos interessa é a avaliação positiva, foram consideradas como avaliação positiva aquelas que iam de cinco a sete. Sendo assim, somou-se a porcentagem que avaliou a questão atribuindo os valores de cinco, seis, ou sete.

Para a análise de posicionamento no espectro ideológico, baseamos-nos na seguinte questão: *Nessa folha há uma escala, de 1 a 10, que vai da*

esquerda para a direita. Hoje em dia, quando se conversa de tendências políticas, fala-se de pessoas que simpatizam mais com a esquerda e de pessoas que simpatizam mais com a direita. De acordo com o sentido político que os termos “esquerda” e “direita” têm para o sr./sra, onde o sr./sra. se situa nesta escala? Indique o número que se aproxima mais da sua própria posição. Através dela, sopesamos a posição ideológica de cada um dos 36 presidentes latino-americanos estudados, para que fosse possível testar a variável ideologia que estivesse próxima, isto é, alinhada àquela do presidente avaliado. Isso com o intuito de analisar o quanto a ideologia em conformidade com a do presidente refletiria em sua avaliação. Visando tal verificação, desconsideramos a porcentagem de respondentes auto-posicionados na pontuação cinco (que seria equivalente ao centro) e adotamos como padrão que aqueles que se posicionaram entre um e quatro, foram convencionados como esquerda. Enquanto que aqueles que afirmaram se localizar entre seis e dez, foram considerados como direita. Assim, os presidentes mais à direita tiveram essa variável representada pela porcentagem de respondentes à direita. Da mesma forma, os presidentes mais à esquerda tiveram a variável representada pela porcentagem de respondentes à esquerda. A classificação dos presidentes em direita e esquerda pode ser vista em anexo (Tabela/anexo 2) e atendeu aos critérios de Norberto Bobbio (1995), segundo o qual a esquerda se identifica com forças políticas que agem em prol da igualdade do ponto de vista econômico, social, racial, de gênero etc.

A variável que diz respeito ao crescimento econômico é o PIB por habitante em dólares. A fonte da mesma é o CEPAL. Utilizamos como padrão o PIB relativo ao ano anterior aos bancos de dados do Barômetro das Américas que forneceram os dados de avaliações subjetivas. A escolha das datas às quais a variável de crescimento econômico iria corresponder se justifica pelo fato de estarmos mensurando a avaliação subjetiva retrospectiva, onde o marco são os doze meses anteriores.

O coeficiente de Gini é um índice para medir a desigualdade, desenvolvido por Corrado Gini. Comumente utilizado para medir distribuição de renda, varia de zero a um, onde zero indica que há igualdade de renda e um indica a completa desigualdade de renda. Essa informação, de caráter

objetivo, nos pareceu importante para indicar uma possível contraposição à avaliação subjetiva da opinião pública com relação ao investimento de políticas públicas de redução da desigualdade. Os dados que compuseram essa variável foram retirados do CEPAL. As informações disponibilizadas foram coletadas até o ano de 2011, contudo, algumas das informações referentes ao índice de Gini não foram coletadas em alguns anos (esse coeficiente tende a ser um cálculo feito anualmente). Na ausência de alguns dos dados desejados, já que se adotou como padrão utilizar o índice referente ao mesmo ano do banco de dados do Barômetro das Américas usado para cada um dos países, algumas adaptações foram necessárias, quando o padrão estabelecido não pôde ser contemplado: respeitando os anos de mandato dos presidentes estudados, optamos por selecionar o dado disponibilizado referente ao ano anterior mais próximo disponível, desde que fizesse referência ao ano de mandato do presidente analisado naquele caso. Apesar dessa adaptação, alguns países não tinham essa informação disponibilizada, e não puderam ter seus dados considerados nessa variável. Quatro países correspondem a essa situação: Argentina, Colômbia, Costa Rica e El Salvador.

Outra variável utilizada para mensurar dados objetivos, com o intuito de se verificar a possível contraposição à avaliação subjetiva da opinião pública é o gasto público social por habitante em dólar. Esse dado, também retirado do CEPAL, aponta quanto cada governo dos países da América Latina investiu em gasto com o setor social por habitante. Sabendo que o investimento social foi um importante componente para a redução de pobreza na América Latina, como nos apontaram Veiga (2013) e Portela Filho (1994) visamos testar se essa variável contribuiu, de alguma forma, para a avaliação do presidente.

Por se tratar de um banco de dados pronto – esse, oferecido pelo CEPAL sobre gasto público social por habitante - existem algumas limitações que nos levaram a algumas adaptações: essa variável tinha dados coletados até o ano de 2010. Como o padrão estabelecido foi utilizar o dado relativo ao mesmo ano que os bancos de dados do Barômetro das Américas utilizados para cada país, a necessidade de dados de 2012 não foi sanada, deixando alguns dos países do banco utilizado para a análise empírica deste trabalho,

sem essa informação. Isso porque, no caso de presidentes eleitos anteriormente (a despeito do banco de dados do Barômetro das Américas utilizado ser o de 2012), foram usados os dados do CEPAL de 2010. Caso esse representado pelos presidentes eleitos após o ano de 2011, que não tiveram seus dados considerados nessa variável. A esta condição, correspondem cinco casos: Argentina, Guatemala, México, Nicarágua e Peru.

Além disso, quando não foi possível contemplar o padrão estabelecido, a alternativa adotada foi utilizar o dado de gasto público social por habitante relativo ao ano anterior àquele do questionário aplicado, desde que a informação dissesse respeito ao governo do presidente latino-americano estudado. Contudo, nem todos os países tinham esses dados disponibilizados referentes aos anos dos quais necessitávamos. Nessa situação, alguns casos não tiveram seus dados considerados nessa variável. Foram eles: Bolívia, Brasil, Honduras, e Paraguai; somando um total de nove casos que tiveram de ser considerados *missing* no que se refere à variável gasto público social por habitante.

Índice de percepção da corrupção é uma medida indireta que se propõe a mensurar o nível de percepção da corrupção em diversos países (Abramo, 2005). Os dados que satisfizeram essa variável foram retirados da *Transparency International*. Esse índice é compilado através de outros indicadores considerados a partir da opinião de pessoas ligadas a órgãos transnacionais que expressam o nível de corrupção que elas percebem existir nos países. A partir desses números, a *Transparency International* elabora um *ranking*, no qual incorpora todos os países analisados. Os números de avaliação variam de zero a cem, sendo que quanto maior for esse número, maior a transparência do sistema institucional. A escolha dessa variável se dá na intenção de verificarmos o possível contraponto existente entre a percepção da corrupção e a avaliação subjetiva da opinião pública no que se refere ao desempenho do governo federal ao combate da mesma, além de, sobretudo, constatar o possível impacto desse na avaliação positiva do presidente; ainda que se reconheça as limitações e subjetividades de tal índice, provenientes da dificuldade de análise empírica da corrupção, medida que é, necessariamente, ilícita e, portanto, secreta, o que a leva à grande dificuldade de verificação (idem). Foram selecionados os dados referentes ao

mesmo ano do Banco de dados do Barômetro das Américas utilizado para cada um dos presidentes estudados.

Dentre todas essas onze variáveis descritas, apenas uma delas não apresentou correlação com nenhuma das demais variáveis selecionadas para construção desse banco de dados: foi o índice de Gini. Por esse motivo, essa variável foi excluída de nossas análises.

4.4 Hipóteses:

Pautados na literatura, consideramos que as variáveis acima podem vir a oferecer um impacto estatisticamente significativo na nossa variável dependente, qual seja, avaliação positiva do presidente. Sendo assim, nossas hipóteses (H) apontam para o seguinte:

H1 – Avaliações subjetivas do eleitor com impacto na avaliação positiva do presidente:

Através do que já nos apontou a literatura da área (Weyland, 1998; 2000; 2003; Camargos, 1999; Carreirão, 1999; Echegaray, 2005) e, ainda, por olharmos para a relevância das variáveis subjetivas escolhidas para representar as grandes preocupações do eleitor latino-americano (conforme apontado na tabela 1), partimos da hipótese de que quanto mais altas forem as avaliações subjetivas acerca da economia e do desempenho do presidente sobre políticas públicas, mais altas seriam, também as avaliações positivas do mandatário. As variáveis subjetivas se mostrariam preditoras da avaliação do incumbente, corroborando com a hipótese do voto econômico e, ainda, avançando com avaliações em matérias não econômicas.

H2 – Os dados objetivos impactam a avaliação positiva do presidente:

Tal como nos mostram os trabalhos de (Remmer, 1991; Samuels, 1994; Arce e Carrión, 2010; Lewis-Beck e Ratto, 2013 etc.) os dados objetivos referentes à economia viriam a impactar a avaliação do presidente. Baseando-nos nesse argumento, temos o intuito de demonstrar a existência

do voto econômico na América Latina e, para isso, partimos da hipótese de que quanto maior o PIB, quanto maior o investimento social e quanto mais transparente for o governo, no que se refere à corrupção, mais alta será a avaliação do incumbente. Haveria entre tais variáveis, desse modo, uma correlação estatisticamente significativa.

H3 – O impacto da ideologia na avaliação do presidente:

Conforme nos aponta a bibliografia (Weyland, 2003; Singer; 2013; Ratto; 2013) a ideologia contribui, de alguma forma, para o comportamento eleitoral. Já demonstramos em nosso capítulo teórico que essa contribuição tende a ser mais irrisória do que aquela oferecida pelas variáveis econômicas, no entanto, testaremos a hipótese de que a ideologia alinhada à ideologia do presidente avaliado, viria a impactar a avaliação positiva do mesmo. Para tanto, a variável ideologia deve apresentar correlação estatisticamente significativa com a variável dependente.

4.5 Análise de resultados:

4.5.1 Análise descritiva dos resultados:

Vamos começar a análise dos resultados apresentando os dados descritivos. As tabelas serão dispostas em ordem alfabética e, em destaque, estarão os valores extremos – mais baixo e mais alto dentre os demais. O primeiro passo é apresentar como os presidentes foram avaliados pelos eleitores de seu país. A tabela 2 apresenta a avaliação positiva do desempenho dos presidentes nos 18 países da América Latina nos dois últimos mandatos. A avaliação positiva variou de 8,4%, caso do Equador (2004), quando Alfredo Palacio era presidente, onde esse foi o percentual que considerou o desempenho de seu presidente como positivo, e foi até o valor de 76,8%, correspondente ao Uruguai (2009), com José Mujica presidente com mais alto percentual de avaliação positiva de nossa análise. Contudo, a mediana desse valor está em 44,9%, o que significa que metade da amostra correspondeu à avaliação positiva do desempenho do presidente abaixo

desse valor e a outra metade dela correspondeu à avaliação positiva do desempenho do seu mandatário acima desse valor. A média era 41,3% e o desvio padrão foi de 16,6.

Tabela 2 – Avaliação Positiva dos Presidentes

País	Ano de Eleição	Avaliação positiva do Presidente (%)
Argentina	2007	33,1
Argentina	2011	56,5
Bolívia	2005	38,4
Bolívia	2009	48
Brasil	2006	51
Brasil	2010	59,9
Chile	2006	35
Chile	2010	21,2
Colômbia	2006	65,5
Colômbia	2010	51,1
Costa Rica	2006	49,2
Costa Rica	2010	23,2
El Salvador	2004	39,4
El Salvador	2009	62,1
Equador	2004	8,4
Equador	2009	47,6
Guatemala	2008	21,7
Guatemala	2012	32,9
Honduras	2009	52,6
Honduras	2010	17
México	2000	29
México	2006	43,7
Nicarágua	2007	22
Nicarágua	2011	60,5
Panamá	2004	18,1
Panamá	2009	44
Paraguai	2003	23,5
Paraguai	2008	57,6
Peru	2006	13,9
Peru	2011	33,1
República Dominicana	2004	56,4

República Dominicana	2008	47
Uruguai	2004	56,8
Uruguai	2009	76,8
Venezuela	2006	37,9
Venezuela	2012	48,6

Fonte: Barômetro das Américas. Mediana: 41,2. Desvio Padrão: 16,6.

Após apresentar como os presidentes eram avaliados, vamos agora olhar para a descrição das variáveis explicativas. Elas serão apresentadas em subgrupos temáticos. O primeiro, que segue, será o mote econômico e trará consigo, além das avaliações subjetivas (retrospectiva individual e sociotrópica) da economia, também o PIB por habitante em dólar de cada um dos países. A tabela 3, abaixo, representa a avaliação positiva subjetiva da economia retrospectiva individual. Os dados variaram de 7,3% - percentual que avaliou positivamente a economia retrospectiva individual de Honduras (2010), a 38,2%, que representa o percentual que avaliou positivamente a economia retrospectiva individual do Uruguai (2009). O presidente de Honduras, em 2010, era Porfírio Lobo. No Uruguai, José Mujica iniciou o seu mandato em 2009. A mediana, nesse caso, é de 20,3%, valor esse que divide a amostra em duas partes iguais. A média era 21,3% e o Desvio padrão foi de 8,6.

Tabela 3 – Avaliação da Economia: Retrospectiva individual

País	Ano de Eleição	Avaliação positiva da economia - Retrospectiva individual (%)
Argentina	2007	18,9
Argentina	2011	26,1
Bolívia	2005	26,6
Bolívia	2009	21,6
Brasil	2006	33,2
Brasil	2010	34,8
Chile	2006	17,2
Chile	2010	12,1
Colômbia	2006	31,3
Colômbia	2010	29,7
Costa Rica	2006	28,2
Costa Rica	2010	18,7

El Salvador	2004	12,3
El Salvador	2009	13,7
Equador	2004	13,5
Equador	2009	24,4
Guatemala	2008	17,6
Guatemala	2012	8,3
Honduras	2009	10,6
Honduras	2010	7,3
México	2000	15,9
México	2006	16,2
Nicarágua	2007	9,9
Nicarágua	2011	25,1
Panamá	2004	10,1
Panamá	2009	23,3
Paraguai	2003	19,1
Paraguai	2008	30,7
Peru	2006	17,7
Peru	2011	21,6
República Dominicana	2004	35,5
República Dominicana	2008	28,6
Uruguai	2004	31,6
Uruguai	2009	38,2
Venezuela	2006	25,2
Venezuela	2012	18,4

Fonte: Barômetro das Américas. Mediana: 21, 3. Desvio Padrão: 8,6.

A tabela 4 aponta-nos a avaliação positiva da economia sociotrópica, feita pela opinião pública. Ela variou de 4,6% de percentual que avaliou positivamente a economia retrospectiva sociotrópica, caso da Guatemala (2012), a 44,1%, caso do Uruguai 2009. Nos casos extremos temos o presidente Otto Pérez Molina, eleito em 2012, na Guatemala; e o presidente José Mujica, eleito 2009 no Uruguai. A despeito dessa variação, a mediana (18,9%) nos oferece a informação de que metade da amostra avaliou a economia de maneira positiva até 17,8% e a outra metade avaliou a economia retrospectiva sociotrópica acima desse valor. A média era de 18,9%. O desvio padrão foi de 10,9.

Tabela 4 – Avaliação Economia: Retrospectiva sociotrópica

País	Ano de Eleição	Avaliação positiva da economia - Retrospectiva sociotrópica (%)
Argentina	2007	17,4
Argentina	2011	24,1
Bolívia	2005	27,7
Bolívia	2009	21,3
Brasil	2006	36,8
Brasil	2010	23,9
Chile	2006	16,8
Chile	2010	9,2
Colômbia	2006	27,4
Colômbia	2010	18,7
Costa Rica	2006	25,4
Costa Rica	2010	11,1
El Salvador	2004	6,3
El Salvador	2009	12,5
Equador	2004	8,9
Equador	2009	23,5
Guatemala	2008	12
Guatemala	2012	4,6
Honduras	2009	7,6
Honduras	2010	4,8
México	2000	8,5
México	2006	10,1
Nicarágua	2007	7,5
Nicarágua	2011	28,7
Panamá	2004	6,9
Panamá	2009	25,3
Paraguai	2003	10,4
Paraguai	2008	23
Peru	2006	13,8
Peru	2011	18,3
República Dominicana	2004	42,5
República Dominicana	2008	20,8
Uruguai	2004	44,1
Uruguai	2009	43
Venezuela	2006	24,1
Venezuela	2012	16,5

Fonte: Barômetro das Américas. Mediana: 18,9. Desvio Padrão 10,9.

É importante ressaltar o caso do Uruguai, com o presidente José Mujica, eleito em 2009, que é dotado de maior avaliação positiva subjetiva da economia tanto retrospectiva, quanto sociorópica. Esse presidente é também o melhor avaliado pela opinião pública, conforme já apresentado na tabela 2.

A tabela 5 nos indica os valores de PIB por habitante em dólar em cada um dos casos estudados. Esses valores variaram de U\$ 1330, como no caso da Nicarágua, em 2007, onde o presidente em exercício era Daniel Ortega Saavedra, até U\$ 14517, no Chile (2010), que tinha como presidente Miguel Juan Piñera. O valor da mediana, no entanto, foi de U\$ 4671. A média esteve em U\$ 5207. O desvio padrão foi 3571.

Tabela 5 – PIB por habitante em dólar

País	Ano de Eleição	PIB por habitante (dólar a preços constantes)
Argentina	2007	6671
Argentina	2011	11006
Bolívia	2006	1376
Bolívia	2009	1762
Brasil	2006	7194
Brasil	2010	12583
Chile	2006	10368
Chile	2010	14517
Colômbia	2006	4671
Colômbia	2010	7142
Costa Rica	2006	5895
Costa Rica	2010	8667
El Salvador	2004	2814
El Salvador	2009	3340
Equador	2004	3007
Equador	2009	4232
Guatemala	2008	2697
Guatemala	2012	3246
Honduras	2009	1652
Honduras	2010	2277
México	2000	5250
México	2006	9294
Nicarágua	2007	1330
Nicarágua	2011	1635

Panamá	2004	4597
Panamá	2009	6687
Paraguai	2003	1479
Paraguai	2008	2509
Peru	2006	3792
Peru	2011	6105
República Dominicana	2004	3627
República Dominicana	2008	4766
Uruguai	2004	5221
Uruguai	2009	8990
Venezuela	2006	8329
Venezuela	2012	12771

Fonte: CEPAL. Mediana: 46, 7%. Desvio padrão: 3571.

Diante desses dados, é importante mensurar que o Uruguai, no ano de 2010, ano seguinte ao ano correspondente ao início de mandato do Presidente José Mujica apresentou, segundo os dados do Banco Mundial, um crescimento econômico (GPD *growth*) de 8,9%. Bem acima da média da América Latina que, no mesmo ano, como um todo apresentou um crescimento de 5,4%. A Guatemala, por sua vez, enquanto aquela que apresentou em 2012 o menor percentual de avaliação positiva na categoria sociotrópico, apresentou em 2012 um crescimento de 3% no primeiro ano de mandato do presidente Otto Pérez Molina. Honduras, que apresentou o menor valor de avaliação positiva da economia no caso individual, teve um crescimento de 3,9% no ano de 2011 (ano seguinte da eleição do presidente em análise, Porfírio Lobo).

Esses dados objetivos trazidos nesse momento para ilustrar o cenário econômico dentro desses países que estão nos extremos de nossa análise demonstram algumas coincidências existentes entre os indicadores objetivos da economia e a percepção que os eleitores têm da mesma. No caso do Uruguai há uma correspondência entre a avaliação positiva da economia e o crescimento econômico acima da média latino-americana. O caso da Guatemala representa um país que obteve pouco crescimento econômico e recebeu o menor índice de aprovação da economia. Isso aponta para uma possível associação entre os dados subjetivos e objetivos do nosso banco de dados.

As tabelas de variáveis independentes que se referem ao mote econômico apresentaram dados subjetivos – atinentes à avaliação da economia feita pela opinião pública e dados objetivos, representados pelo PIB por habitante em dólares. O Uruguai (2009) teve a economia retrospectiva melhor avaliada, isto é, concentra-se no Uruguai, do presidente eleito em 2009, José Mujica, o maior percentual que considera que a situação econômica individual e sociotrópica está melhor do que doze meses anteriores à aplicação do questionário. Para verificar a dependência entre as três variáveis inseridas no mote econômico, fizemos um teste de correlação entre elas e percebemos que todas têm seu efeito na direção esperada, o que quer dizer uma variação na mesma direção, sendo que quanto maiores as avaliações positivas subjetivas da economia, maior o PIB. A correlação demonstrou que as avaliações subjetivas da economia – individual e sociotrópica – possuem correlação entre si, dotadas de um coeficiente de Pearson de ,906*. Contudo, não há relação estatisticamente significativa entre avaliação positiva da economia e PIB por habitante em dólar. O que aponta independência entre tais variáveis.

Para além da avaliação econômica, iremos controlar o efeito da ideologia na avaliação do presidente. Conforme é possível perceber na tabela 6, a qual aponta o percentual da opinião pública com posicionamento ideológico alinhado ao posicionamento ideológico do presidente sob análise. Esses valores variaram de 14,2%, caso referente ao Panamá (2009) até 68,3%, que diz respeito ao caso do México (2000). O presidente do Panamá, eleito em 2009, foi Ricardo Martinelli, do partido *Cambio Democrático*, alinhado à esquerda. O presidente do México, eleito em 2000, foi Vicente Fox, pelo partido *Acción Nacional*, alinhado à direita. A mediana dessa variável foi de 29,4%. A média era de 33,3%. E o desvio padrão é de 13, 3.

Tabela 6 – Percentual com posicionamento ideológico alinhado à ideologia do Presidente

País	Ano de Eleição	Percentual com ideologia alinhada à ideologia do presidente (%)
Argentina	2007	25,6
Argentina	2011	21,3

Bolívia	2005	29,7
Bolívia	2009	28,5
Brasil	2006	24,2
Brasil	2010	32,3
Chile	2006	22,5
Chile	2010	39,1
Colômbia	2006	53,3
Colômbia	2010	20,2
Costa Rica	2006	53,4
Costa Rica	2010	47,3
El Salvador	2004	50
El Salvador	2009	34,5
Equador	2004	23
Equador	2009	27,6
Guatemala	2008	28,1
Guatemala	2012	45,5
Honduras	2009	65,1
Honduras	2010	31,9
México	2000	68,3
México	2006	55,8
Nicarágua	2007	30,4
Nicarágua	2011	38,2
Panamá	2004	29,4
Panamá	2009	14,2
Paraguai	2003	*
Paraguai	2009	17,1
Peru	2006	25,3
Peru	2011	22,8
República Dominicana	2004	16,1
República Dominicana	2008	26,8
Uruguai	2004	38,9
Uruguai	2009	49,6
Venezuela	2006	29,4
Venezuela	2012	32,5

Fonte: Barômetro das Américas. Mediana: 33,3. Desvio Padrão: 13,3. *O banco de dados do Barômetro das Américas de 2004, utilizado para analisar o Paraguai não trazia a questão referente a posicionamento no espectro ideológico, portanto esse item não pôde ser mensurado.

O mote apresentado a seguir é o mote social, evidenciado pela avaliação subjetiva do desempenho do presidente no combate à pobreza e também pelos dados objetivos de gasto público social por habitante. A tabela

7 aponta o percentual que avaliou positivamente a atuação do Governo Federal dos respectivos presidentes no que diz respeito ao combate à pobreza. Esses resultados variaram de 6,7% que avaliou como positivo o desempenho do governo equatoriano (2004), do presidente Alfredo Palacio, no combate à pobreza, a 69,9% que avaliou como positivo o desempenho do governo uruguaio (2009), do presidente José Mujica, no combate à pobreza. A mediana, entretanto, aponta-nos que metade da amostra avaliou tal quesito até 37,6% de forma positiva. A média era de 37%. O desvio padrão, nesse caso, foi de 14,8.

Tabela 7 – Avaliação positiva da atuação do Governo Federal no Combate à Pobreza

País	Ano de Eleição	Avaliação positiva da atuação do Governo Federal no combate à pobreza (%)
Argentina	2007	20,3
Argentina	2011	39,1
Bolívia	2005	51,9
Bolívia	2009	48,7
Brasil	2006	43,4
Brasil	2010	36,3
Chile	2006	46,5
Chile	2010	34,2
Colômbia	2006	43,9
Colômbia	2010	24,5
Costa Rica	2006	44,4
Costa Rica	2010	22,1
El Salvador	2004	32,5
El Salvador	2009	53,4
Equador	2004	6,7
Equador	2009	44,9
Guatemala	2008	27,4
Guatemala	2012	21,2
Honduras	2009	39
Honduras	2010	14,7
México	2000	50,1
México	2006	40,4
Nicarágua	2007	23,6
Nicarágua	2011	60,3
Panamá	2004	27,4

Panamá	2009	51,1
Paraguai	2003	16,1
Paraguai	2008	23,1
Peru	2006	15,1
Peru	2011	30,2
República Dominicana	2004	49,1
República Dominicana	2008	44,6
Uruguai	2004	55,8
Uruguai	2009	69,9
Venezuela	2006	34,3
Venezuela	2012	54,3

Fonte: Barômetro das Américas. Mediana: 37. Desvio Padrão: 14,8.

Os números referentes ao gasto público social por habitante, apresentados na tabela 8, variaram de U\$ 117 por habitante na Nicarágua (2007), sob mandato do presidente Daniel Ortega Saavedra, até U\$ 1503, no Uruguai (2009), no mandato do presidente José Mujica. A mediana desses valores era de U\$ 463 por habitante. A média era de U\$ 619. E o desvio padrão foi 456,3.

Tabela 8 – Gasto público social por habitante

País	Ano de Eleição	Gasto público social por habitante (U\$)
Argentina	2007	1384
Argentina	2011	*
Bolívia	2005	211
Bolívia	2009	*
Brasil	2006	1323
Brasil	2010	*
Chile	2006	1126
Chile	2010	1266
Colômbia	2006	484
Colômbia	2010	539
Costa Rica	2006	1029
Costa Rica	2010	1224
El Salvador	2004	360
El Salvador	2009	382
Equador	2004	139
Equador	2009	314

Guatemala	2008	182
Guatemala	2012	*
Honduras	2009	183
Honduras	2010	*
México	2000	718
México	2006	859
Nicarágua	2007	117
Nicarágua	2011	120
Panamá	2004	463
Panamá	2009	652
Paraguai	2003	120
Paraguai	2008	*
Peru	2006	309
Peru	2011	*
República Dominicana	2004	312
República Dominicana	2008	347
Uruguai	2004	1111
Uruguai	2009	1503
Venezuela	2006	795
Venezuela	2012	*

Fonte: CEPAL. Mediana: 619. Desvio padrão: 456,3.*Os dados referentes a esses países não foram coletados nos anos necessários a nossa análise e, portanto, não puderam ser contemplados.

O mote social nos permite comparar e perceber que a mais alta avaliação subjetiva positiva do combate à pobreza (caso do Uruguai/2009) coincide com o mais alto valor de gasto público social por habitante em dólar. Isto é, aquele país onde melhor se avaliou a atuação do presidente José Mujica no combate à pobreza, também foi o país que mais dispendeu valor em gasto público social. O caso do Equador (2004), onde houve o menor percentual de avaliação positiva do combate à pobreza, aparece como o quarto país de menor investimento em gasto público social. Apenas três casos gastaram menos do que o Equador (2004). Esse dado também chama atenção, posto que um, dentre esses três casos, refere-se à Nicarágua (2011), caso esse que teve um alto percentual de avaliação subjetiva do tema, perdendo, apenas, para o Uruguai (2009).

Tal discrepância aponta-nos que, não necessariamente, a avaliação subjetiva está atrelada aos dados objetivos. Ao analisarmos os dados de correlação de Pearson entre essas variáveis, percebemos que não há relação

estatisticamente significativa entre elas ($\text{sig} > ,05$), o que demonstra a independência entre as variáveis, indicando que a variação de uma não impacta a variação de outra.

Quando analisamos os dados de avaliação positiva da opinião pública sobre a atuação do Governo Federal do presidente sob análise no que se refere à proteção e promoção dos princípios democráticos, conforme apresentado na tabela 9, temos percentuais que variaram do mínimo de 11,4% de avaliação positiva, para o caso do Equador (2004), com o presidente Alfredo Palácio, e chegaram ao máximo de 82,3% de avaliação positiva da atuação do Governo Federal na proteção dos princípios democráticos do Uruguai (2009), com o presidente José Mujica. Todavia, a mediana desses valores é de 42,2%, a média era 41,1% e o desvio padrão foi de 15.

Tabela 9 – Avaliação positiva da atuação do Governo Federal na proteção e promoção dos Princípios Democráticos

País	Ano de Eleição	Avaliação positiva da atuação do Governo Federal na proteção dos princípios democráticos (%)
Argentina	2007	31,8
Argentina	2011	46,4
Bolívia	2005	45,8
Bolívia	2009	43,5
Brasil	2006	36,9
Brasil	2010	35,3
Chile	2006	47,7
Chile	2010	41,9
Colômbia	2006	51,9
Colômbia	2010	35,9
Costa Rica	2006	58,5
Costa Rica	2010	37,7
El Salvador	2004	40,7
El Salvador	2009	55,3
Equador	2004	11,4
Equador	2009	42,6
Guatemala	2008	29,9
Guatemala	2012	25,7
Honduras	2009	42,7

Honduras	2010	18,3
México	2000	50,5
México	2006	43,5
Nicarágua	2007	25,7
Nicarágua	2011	56,1
Panamá	2004	30,7
Panamá	2009	54,3
Paraguai	2003	19,1
Paraguai	2008	22,5
Peru	2006	20,2
Peru	2011	31
República Dominicana	2004	62,5
República Dominicana	2008	51,9
Uruguai	2004	67,9
Uruguai	2009	82,3
Venezuela	2006	34,8
Venezuela	2012	49,5

Fonte: Barômetro das Américas. Mediana: 41,1%. Desvio padrão: 15.

Apresentaremos abaixo os dados relativos à corrupção. Primeiramente, trazemos a exposição dos dados subjetivos da mesma, através da avaliação positiva dos eleitores no combate à corrupção. A seguir, exibimos os dados mais objetivos do tema, representados pelo índice de percepção da corrupção que, posto que dados objetivos sobre corrupção não são passíveis de cálculo, o índice utilizado se aproxima da mensuração objetiva desejada.

A tabela 10 traz a variação do percentual de avaliação positiva da atuação do Governo Federal no combate à corrupção, por parte da opinião pública. O caso do Equador (2004), com o presidente Alfredo Palacio, foi aquele que apresentou o menor índice de avaliação positiva a esse quesito, com 7,9%. Em contrapartida, o caso do Uruguai (2009), do presidente José Mujica, tem o maior índice de avaliação positiva do desempenho do Governo Federal no combate à corrupção. A mediana, contudo, era de 34,4%. A média, por seu turno, foi 33,6%. E o desvio padrão foi 13,6.

Tabela 10 – Avaliação positiva da atuação do Governo Federal no Combate à Corrupção

País	Ano de Eleição	Avaliação positiva da atuação do Governo
-------------	-----------------------	---

Federal no combate à corrupção (%)		
Argentina	2007	13,6
Argentina	2011	24,5
Bolívia	2005	48,6
Bolívia	2009	42,9
Brasil	2006	25,9
Brasil	2010	25,8
Chile	2006	37,4
Chile	2010	35,1
Colômbia	2006	50,4
Colômbia	2010	35,6
Costa Rica	2006	44,9
Costa Rica	2010	21,1
El Salvador	2004	33,7
El Salvador	2009	52,7
Equador	2004	7,9
Equador	2009	41,7
Guatemala	2008	20,6
Guatemala	2012	25,6
Honduras	2009	39,8
Honduras	2010	15,3
México	2000	47,4
México	2006	36,7
Nicarágua	2007	26,3
Nicarágua	2011	52,2
Panamá	2004	25,1
Panamá	2009	46,6
Paraguai	2003	14,4
Paraguai	2008	23,9
Peru	2006	13,9
Peru	2011	25,1
República Dominicana	2004	45,4
República Dominicana	2008	35,4
Uruguai	2004	53,6
Uruguai	2009	64
Venezuela	2006	26,2
Venezuela	2012	35,8

Fonte: Barômetro das Américas. Mediana: 33,6. Desvio Padrão: 13,6.

A tabela 11 traz o índice de percepção da corrupção. Esse índice varia de zero a cem, sendo que, quanto mais próximo de zero, menor a transparência e menor a percepção que governo e instituições são honestos. E quanto mais próximo de 100, maior a transparência e maior a percepção de ausência de corrupção no governo e instituições. Os números variaram de 19, na Venezuela (2012), onde o presidente em exercício era Hugo Chaves a 72, no Chile (2010), onde o mandato de presidente era de Miguel Juan Piñera. Entretanto, a mediana desses valores era de 33,5. A média foi de 36,1. E o desvio padrão foi 13,8.

Tabela 11 – Índice de percepção da corrupção

País	Ano de Eleição	Índice de percepção da corrupção (%)
Argentina	2007	29
Argentina	2011	35
Bolívia	2005	30
Bolívia	2009	28
Brasil	2006	35
Brasil	2010	43
Chile	2006	69
Chile	2010	72
Colômbia	2006	38
Colômbia	2010	36
Costa Rica	2006	51
Costa Rica	2010	54
El Salvador	2004	40
El Salvador	2009	36
Equador	2004	23
Equador	2009	25
Guatemala	2008	32
Guatemala	2012	33
Honduras	2009	24
Honduras	2010	28
México	2000	36
México	2006	36
Nicarágua	2007	25
Nicarágua	2011	29
Panamá	2004	31
Panamá	2009	36

Paraguai	2003	26
Paraguai	2008	22
Peru	2006	36
Peru	2011	38
República Dominicana	2004	28
República Dominicana	2008	30
Uruguai	2004	64
Uruguai	2009	69
Venezuela	2006	19
Venezuela	2012	19

Fonte: *Transparency International*. Mediana: 36,1. Desvio padrão: 13,8.

Ao correlacionarmos as variáveis que dizem respeito ao mote da corrupção, verificamos que há correlação estatisticamente significativa entre a variável subjetiva avaliação positiva da atuação do presidente no combate à corrupção e a variável objetiva índice de percepção de corrupção. O coeficiente de Pearson de ,353*** aponta a dependência entre as variáveis, o que significa que a variação de uma delas impacta a variação de outra.

Abaixo, na tabela 12, é possível perceber a variação da avaliação positiva da opinião pública no que diz respeito à atuação do Governo Federal na melhora da segurança do cidadão. Os valores variaram de 12,6% (Equador, 2004, quando foi eleito o presidente Alfredo Palacio) a 58,4% de pessoas que avaliaram como positivo o desempenho do Governo nesse quesito, caso esse representado pela Nicarágua (2011), quando foi eleito o presidente Daniel Ortega Saavedra. A mediana dessa variável foi de 33,3%. A média desses valores era 33,7%. O desvio padrão é 12,4.

Tabela 12 – Avaliação positiva da atuação do Governo Federal na melhora da segurança do cidadão

País	Ano de Eleição	Avaliação positiva da atuação do Governo Federal na melhora da segurança do cidadão (%)
Argentina	2007	13,1
Argentina	2011	27,6
Bolívia	2005	41,9
Bolívia	2009	34,6
Brasil	2006	27,3
Brasil	2010	25,2

Chile	2006	45,5
Chile	2010	39
Colômbia	2006	*
Colômbia	2010	45,9
Costa Rica	2006	*
Costa Rica	2010	26,6
El Salvador	2004	*
El Salvador	2009	52,1
Equador	2004	12,6
Equador	2009	40,5
Guatemala	2008	23,9
Guatemala	2012	32,1
Honduras	2009	39,9
Honduras	2010	16,6
México	2000	*
México	2006	45
Nicarágua	2007	27,5
Nicarágua	2011	58,4
Panamá	2004	29,2
Panamá	2009	44,7
Paraguai	2003	13,2
Paraguai	2008	24,7
Peru	2006	17,4
Peru	2011	25,8
República Dominicana	2004	51,8
República Dominicana	2008	44,2
Uruguai	2004	48,6
Uruguai	2009	43,6
Venezuela	2006	26,9
Venezuela	2012	40,9

Fonte: Barômetro das Américas. Mediana: 33,7. Desvio Padrão: 12,4. *Os bancos de dados do Barômetro das Américas dos anos de 2004, 2006 e 2008, utilizados para analisar a Colômbia (2006), Costa Rica (2006), El Salvador (2004) e México (2000) não traziam a questão referente à avaliação da atuação do Governo Federal na melhora da segurança do cidadão, portanto esse item não pôde ser mensurado.

Para além dos motes temáticos apresentados, rodamos correlação de Pearson para todas as variáveis independentes, com o intuito de verificar a correlação e força de correlação entre elas. Verificamos, assim, que há forte correlação entre as variáveis de avaliação subjetiva: há dependência entre as avaliações da economia, do desempenho do presidente no combate à

corrupção, do desempenho do presidente no combate à pobreza, do desempenho do presidente na preservação dos princípios democráticos, do desempenho do presidente na melhora da segurança do cidadão (para todos esses casos, há uma correlação dotada de sig < ,05). Os dados objetivos também apresentaram correlação entre si, dessa forma, o índice de percepção da corrupção, o gasto público social por habitante, bem como o PIB por habitante, se mostraram variáveis dependentes entre si, sendo que a variação de um impacta a variação de outra (para todos os casos sig < ,05).

Ademais, notamos também algumas correlações entre os dados subjetivos com os dados objetivos: o índice de percepção da corrupção apresenta correlação estatisticamente significativa com a avaliação do desempenho do presidente no combate à corrupção e ainda com a avaliação do desempenho do presidente na proteção e promoção dos princípios democráticos (coeficiente de Pearson – respectivamente - ,354*** e ,465**). O gasto público social por habitante também apresentou correlação com a variável de avaliação subjetiva do desempenho do presidente na proteção e promoção dos princípios democráticos, indicando o impacto de uma sobre outra (coeficiente de Pearson , 375**). Essa matriz de correlação aqui resumida nos auxiliou a perceber alguns padrões de comportamento de nossas variáveis.

Os dados apresentados nessa seção são meramente descritivos. São importantes para trazer maior clareza a respeito do caminho que estamos percorrendo, contudo são pouco consistentes, já que não nos oferecem poder explicativo. Perseguindo a referida consistência, realizamos para esse estudo análise fatorial e regressão hierárquica.

A decisão por utilizar análise fatorial foi motivada para reduzir o número de variáveis independentes de dez para três, para a aplicação da regressão. Algumas das dez variáveis independentes haviam demonstrado alta correlação entre elas, resultando em um processo de competição para a explicação da variação da porcentagem de avaliação positiva do mandatário, quando aplicávamos o teste de regressão. Assim, a decisão foi por agrupar as variáveis com alta correlação entre si em fatores capazes de sumarizar todas as informações das mesmas. A vantagem da aplicação da análise fatorial está no resumo de dimensões latentes presentes nas variáveis – via agrupamento

dos dados – visando maior facilidade de interpretação, sem que se perca poder explicativo (Figueiredo Filho e Silva Jr, 2010). Desta forma, a regressão hierárquica teve como variáveis independentes três fatores. Como será exposto nos resultados abaixo.

4.5.2 Análise Fatorial

Para esta primeira análise foram selecionadas nove variáveis. Pelo fato das avaliações da economia estarem fortemente correlacionadas (e buscando evitar o problema de multicolinearidade), optamos por excluir uma delas. Como a avaliação da economia sociotrópica apresentou maior correlação com a nossa variável dependente do que a avaliação da economia individual, foi essa última a escolhida para ser retirada do modelo. Para a análise fatorial foi definido que nos focaríamos no método de extração de fatores por componentes principais, assumindo apenas fatores que apresentassem *eigenvalues*, acima de um¹² e elegemos como opção de rotação o método ortogonal Varimax¹³.

Para o sucesso nos resultados da análise fatorial, o primeiro passo é examinar a adequação do banco de dados. Para que o banco esteja adequado é necessário que haja alta comunalidade, apontando que o grau de variação de cada item em análise está fortemente correlacionado com os outros incluídos na análise (Figueiredo Filho e Silva Jr, 2010). Para que as comunalidades se mostrem aceitáveis elas devem estar todas acima $> ,5$, assim podemos olhar para dimensionalidade da matriz de correlação.

Tabela 13 – Comunalidades

Comunalidades

¹² A regra de *eigenvalue* (critério de Kaiser) sugere que devem ser extraídos apenas os fatores com valor de *eigenvalue* acima de um. Isto porque se o fator apresenta baixo *eigenvalue* ele está contribuindo pouco para explicar a variância em todas as variáveis que são devidas ao fator, por isso pode ser ignorado como redundante em relação a fatores mais importantes. (Figueiredo Filho e Silva Júnior, 2010).

¹³ O método de rotação se refere ao método matemático que rotaciona os eixos no espaço geométrico, o que torna mais fácil determinar quais variáveis são carregadas em quais componentes. (Schawb, 2007 *apud* Figueiredo Filho e Silva Júnior, 2010). O tipo de rotação ortogonal Varimax é o mais utilizado, uma vez que facilita a visualização e interpretação dos fatores (Warner, 2013).

	Inicial	Extração
Av. economia retrospectiva sociotrópica	1,000	,774
Ideologia alinhada à ideologia do presidente	1,000	,870
Av. do desempenho do pres. no combate à pobreza	1,000	,941
Av. do desempenho do pres. na prot. princípios democr	1,000	,952
Av. do desempenho do pres. no combate à corrupção	1,000	,967
Av. do desempenho do pres. na melhora da segurança	1,000	,850
Gasto público social por habitante	1,000	,905
Índice de Percepção da corrupção	1,000	,814
PIB por habitante em dólares	1,000	,866

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Fonte: base de dados (autora).

O teste de *eigenvalues* aponta que há três fatores nesta análise, formado pela junção das variáveis que mais se aproximam entre si. O primeiro apresenta um *eigenvalue* de 4,46, trazendo consigo cerca de 46,63% de variância. O segundo fator apresenta *eigenvalue* de 2,32, e traz consigo cerca de 28,57% de variância. O terceiro fator apresenta *eigenvalue* de 1,14, carregando cerca de 13,02%. Em conjunto, estes três fatores explicam 88% da variância das variáveis originais, conforme é possível observar na tabela abaixo (tabela 14).

Tabela 14 – Total de Variâncias

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4,468	49,648	49,648	4,468	49,648	49,648	4,197	46,632	46,632
2	2,324	25,819	75,467	2,324	25,819	75,467	2,572	28,573	75,205
3	1,148	12,758	88,225	1,148	12,758	88,225	1,172	13,020	88,225
4	,528	5,871	94,097						
5	,237	2,629	96,726						

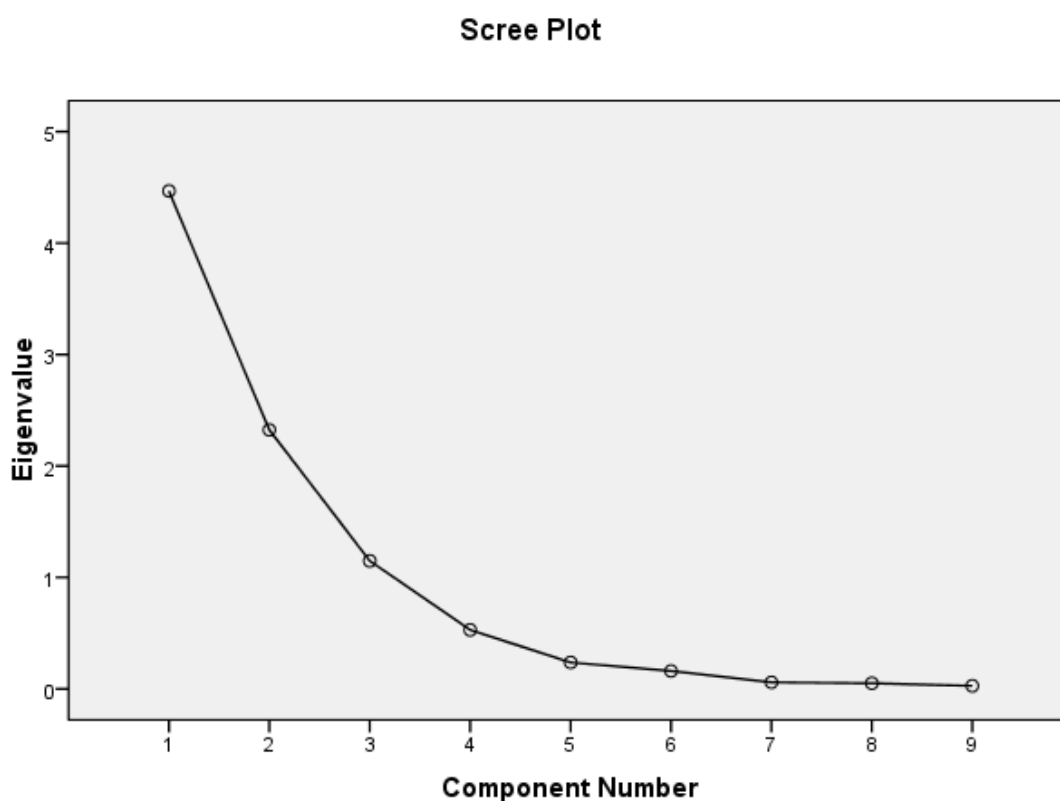
6	,160	1,775	98,501						
7	,058	,648	99,148						
8	,050	,557	99,705						
9	,027	,295	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Fonte: base de dados (autora).

Abaixo, no gráfico 4, apresentamos a representação gráfica dos elementos presentes na tabela 12, como forma de complementar as informações expostas.

Gráfico 4 – Variação de Eigenvalue



Fonte: base de dados (autora).

Na solução fatorial posterior à rotação Varimax, é possível perceber que os fatores são compostos por distintos números de variáveis. O fator um, foi composto, quais sejam: (1) avaliação positiva do presidente no que se refere ao desempenho no combate à pobreza; (2) avaliação positiva do presidente no que se refere à proteção e promoção dos princípios democráticos; (3) avaliação positiva do presidente em seu desempenho no

combate à corrupção; (4) avaliação positiva da atuação do presidente na proteção da segurança do cidadão; e (5) avaliação retrospectiva da economia sociotrópica. O fator dois agregou três variáveis: (1) gasto público social por habitante; (2) índice de percepção da corrupção; e (3) PIB por habitante em dólar. E o fator três é composto por uma variável, que é ideologia do eleitor. O conteúdo das variáveis agrupadas por meio da análise fatorial, aponta para uma classificação. A distribuição dos fatores pode ser compreendida do seguinte modo: fator um – que chamaremos a partir daqui de “percepção do desempenho”, fator dois – nomeado como “aspectos objetivos do desempenho”, e fator três – representando o que cunhamos de “ideologia dos eleitores alinhada à ideologia do presidente”.

É a partir desses três fatores que faremos a regressão exposta a seguir.

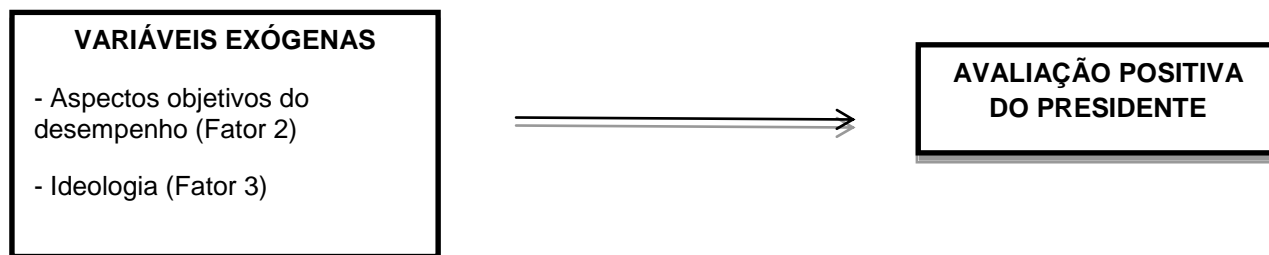
4.5.3 Os Modelos de Regressão

O modelo de regressão escolhido para este estudo é o de regressão hierárquica. A intenção de adotar a regressão hierárquica é separar o impacto de cada agrupamento de variável independente na variável dependente de acordo com a lógica do modelo causal. Para atingir essa meta o primeiro passo será remover as variáveis intervenientes (que é o fator “percepção de desempenho”) do modelo total. Para: 1) estimar o modelo reduzido com o impacto da variável independente exógena (que é composta pelo fator “aspectos objetivos do desempenho” e pelo fator “ideologia dos eleitores alinhada à ideologia do presidente”) na variável dependente; 2) calcular a contribuição exclusiva das variáveis endógenas na variável dependente.

Com isso, em nosso primeiro modelo de regressão esperamos verificar impacto significativo dos “aspectos objetivos do desempenho”, bem como da “ideologia alinhada à ideologia do presidente” na avaliação positiva do presidente. Ou seja, quando o PIB; o gasto público social; o índice de percepção da corrupção e, ainda, o percentual ideologia alinhada à ideologia do presidente (componentes dos fatores dois e três) aumentarem, que aumente, também, a avaliação positiva do presidente de modo

estatisticamente significativo. O modelo pode ser representado graficamente desse modo:

FIGURA 1 – Modelo Impacto das Variáveis Exógenas (Modelo 1A)



O resultado do modelo reduzido mostra que as duas variáveis independentes têm seu efeito na direção esperada. Isto é, quanto maior o fator “aspectos objetivos do desempenho” e quanto maior o fator “ideologia dos eleitores alinhada à ideologia dos presidentes”, maior a avaliação positiva do presidente. O efeito de ambas as variáveis, contudo, não é significativo. Ou seja, elas não têm nenhum impacto direto estatisticamente significativo na avaliação positiva do presidente.

Isso significa que nossa primeira hipótese não se confirma, porque não há nenhum impacto do fator “aspectos objetivos do desempenho” e do o fator “ideologia dos eleitores alinhada à ideologia dos presidentes” na avaliação positiva do presidente.

Tabela 14 – Modelo 1A

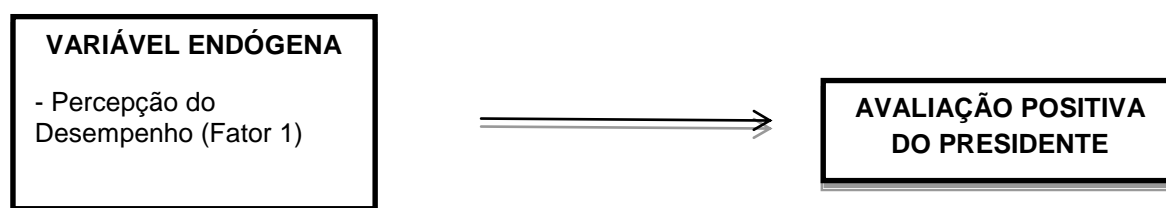
Model	Model 1A– Avaliação positiva do presidente		
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
1 (Constant)	39,945	4,031	
REGR factor score 3 for analysis 1	1,943	4,126	,107
REGR factor score 2 for analysis 1	,382	4,126	,021
R .109 RSquare ,012 Adjusted RSquare -,092 N= 22			

Fonte: base de dados (autora).

Sig ***,000 ; < **,05 e < *,10

Seguimos, então, para o passo onde intentamos verificar o peso do fator um – “percepção do desempenho” na variável dependente. Isolamos, portanto, os fatores dois e três, e o modelo de regressão apresentado a seguir é composto da seguinte maneira:

FIGURA 2 – Modelo Impacto da Variável Endógena (Modelo 2A)



Esperamos verificar, aqui, uma correlação significativa entre o fator “percepção do desempenho” e a nossa variável dependente. Sendo assim, quanto mais bem avaliados forem a economia retrospectiva e o desempenho do presidente no que se refere a políticas públicas e grande temas na América Latina (variáveis essas que compõem o fator um), será também melhor avaliado o mandatário.

Verificamos que o fator “percepção do desempenho” tem o efeito na direção esperada que é quanto maior a “percepção do desempenho”, maior a avaliação positiva do presidente. E este efeito é estatisticamente significativo.

Assim a nossa segunda hipótese, que propõe que o aumento do fator “percepção do desempenho” conduz ao aumento da avaliação positiva do presidente se confirma.

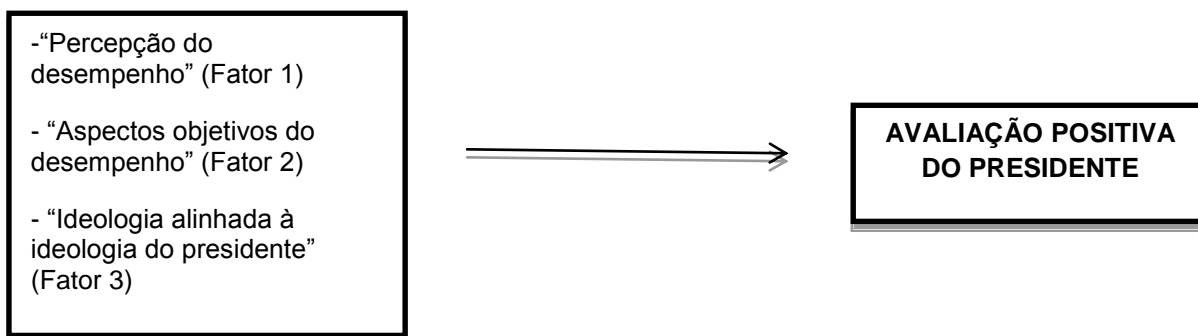
Tabela 15 – Modelo 2A

Model	Model 2A– Avaliação positiva do presidente		
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
1 (Constant)	39,945	1,899	
REGR factor score 1 for analysis 1	15,867***	1,943	,877***
R ,877 RSquare ,769 Adjusted RSquare ,758 N= 22			

Fonte: base de dados (autora).
 Sig ***,000 ; < **,05 e < *,10

No próximo estágio nós avaliamos o efeito de todas as variáveis independentes na variável dependente. Isto é, avaliaremos o impacto dos três fatores na avaliação positiva do presidente. Nesse modelo total, espera-se que todos os fatores apresentem impacto significativo e que, dessa forma, tanto a “percepção do desempenho”, quanto os “aspectos objetivos do desempenho” e, também, a “ideologia alinhada à ideologia do presidente” apresentem uma relação significativa com a avaliação positiva do presidente. O modelo se formará da seguinte maneira:

FIGURA 3 – Modelo Total (Modelo 3A)



O resultado do modelo mostra que todas as variáveis têm o seu efeito na direção esperada, ou seja, quanto maior a “percepção do desempenho”, os “aspectos objetivos do desempenho” e a “ideologia alinhada à ideologia do presidente”, maior será a avaliação positiva do presidente. Contudo, só o fator “percepção do desempenho” é estatisticamente significativo, o que quer dizer que, no modelo total, somente a “percepção do desempenho” oferece poder explicativo ao modelo, impactando na avaliação positiva do presidente.

Tabela 16 – Modelo 3A

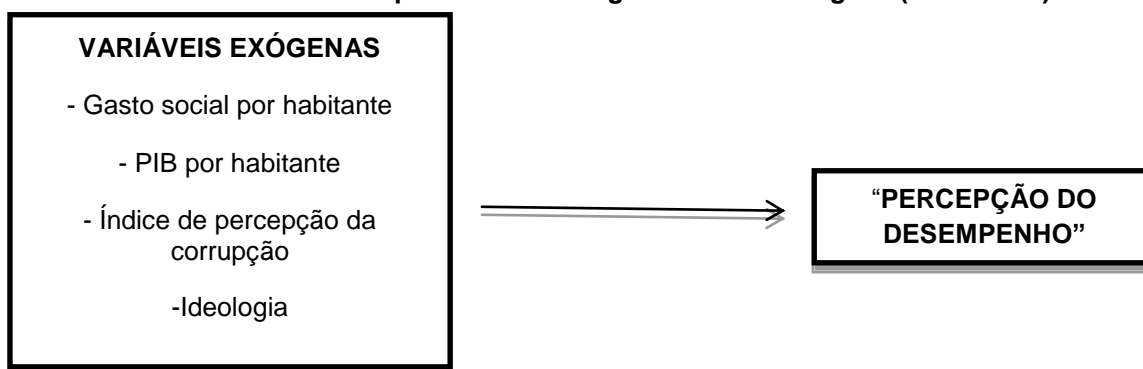
Model 3A– Avaliação positiva do presidente			
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
1 (Constant)	39,945	1,949	
REGR factor score 1 for analysis 1	15,867***	1,995	,877***
REGR factor score 2 for analysis 1	,382	1,995	,021
REGR factor score 3 for analysis 1	1,943	1,995	,107
R ,884 RSquare ,781 Adjusted RSquare ,745 N= 22			

Fonte: base de dados (autora).
 Sig ***,000 ; < **,05 e < *,10

Considerando os resultados, o próximo passo foi verificar o impacto das variáveis objetivas de desempenho e da ideologia no fator um - “percepção do desempenho”. Para essa etapa o fator dois “aspectos objetivos

do desempenho” será desarticulado nas variáveis que o compõe (gasto social por habitante, índice de percepção da corrupção e PIB por habitante). E o fator três, “ideologia alinhada à ideologia do presidente”, também será desarticulado, e adotaremos diretamente a variável. O desmembramento dos fatores e adoção da variável foi uma medida justificável pelo fato de a análise fatorial baseada na rotação de *Varimax rotated factor* assumir correlação zero entre as dimensões, o que impede o teste de mostrar o quanto uma dimensão explica outra dimensão (Figueiredo Filho e Silva Jr, 2010). O modelo será construído da seguinte forma:

FIGURA 4 – Modelo Impacto das V. Exógenas na V. Endógena (Modelo 4A)



Com essa regressão espera-se que verifiquemos impacto significativo das variáveis exógenas na variável endógena. Assim, intentamos verificar se, a despeito de os fatores dois e três não se demonstrarem significativos no modelo total, não há chances de a percepção do desempenho ser resultado das variáveis objetivas e também da ideologia. Se, de fato, for, verificaremos que as variáveis exógenas impactariam a avaliação positiva do presidente latino-americano de modo indireto.

Ao rodarmos a regressão a variável gasto público social por habitante foi excluída do modelo pelo método *stepwise*. O efeito da percepção da corrupção, da ideologia e do PIB por habitante demonstraram efeito no sentido esperado, ou seja quanto maior o PIB, quanto mais próxima a ideologia e a transparência, maior a avaliação positiva do presidente. Contudo, quando a ideologia está presente no modelo, o PIB perde o impacto significativo. Com isso, adotamos o modelo o qual não consta ideologia, onde o PIB é

significativo (sig > ,10) e também é significativo índice de percepção da corrupção (sig > ,05).

Assim a nossa terceira hipótese de que os componentes exógenos impactariam as variáveis intervenientes é apenas parcialmente confirmada, pois se o índice de percepção da corrupção e o PIB por habitante se demonstraram estatisticamente significantes, a ideologia não se mostrou, bem como o gasto público social por habitante, que foi excluído do modelo. Nossa análise sugere que a percepção da corrupção foi um preditor mais forte do que o PIB por habitante. Contudo, esse modelo indica o impacto de duas variáveis objetivas na “percepção do desempenho” do eleitor.

Tabela 17 – Modelo 4A

Model	Model 4A– Fator 1 – Percepção do Desempenho		
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
1 (Constant)	-,657	,513	
Percepção da corrupção	,039**	,018	,641**
PIB por habitante em dólares	,000*	,000	,506*
R ,454 RSquare ,206 Adjusted RSquare ,122 N= 22			

Fonte: base de dados (autora).
 Sig ***,000 ; < **,05 e <*,10

A próxima tabela sintetiza as informações geradas por todos os modelos estatísticos apresentados até aqui. Levando em consideração a avaliação positiva do presidente como variável dependente, todas as regressões são estatisticamente significativas com exceção do modelo que apresenta como preditores os fatores exógenos (R Square ,012; Sig .898). Isto é, foram significativos os modelos que têm como preditores o fator

endógeno (R Square ,769; Sig ,000), assim como o modelo total (R Square ,781; Sig ,000). O modelo mais fortemente explicativo é o modelo total. Também é importante ressaltar que das quatro variáveis exógenas, somente o PIB e o índice de percepção da corrupção impactam a variável endógena.

Tabela 18 – Modelos Estatísticos

Modelo	R	R Square	Adjusted	Regression sum of square	Total Sum of square	Mean Square	F	Sig
1	,109	,012	- 0,92	82,385	6873,295	41,193	-115	,892
2	,877	,769	,758	5287,107	6873,295	5287,107	66,664	,000
3	,884	,781	,745	5369,492	6873,295	1789,831	21,424	,000
4	,454	,206	,122	4,323	21,000	2,161	2,462	,112

Fonte: base de dados (autora)

Modelo 1: V. dependente: avaliação do presidente. Preditores: fator 2, fator 3.

Modelo 2: V. dependente: avaliação do presidente. Preditor: fator 1.

Modelo 3: V. dependente: avaliação do presidente. Preditores: fator 1, fator 2, fator 3.

Modelo 4: V. dependente: fator 1 (percepção do desempenho). Preditores: percepção da corrupção, PIB e ideologia.

Dentre os modelos de regressão apresentados anteriormente, poderíamos usar para essa dissertação o modelo 3A, que é o modelo total; ou os modelos 2A, que verifica o impacto da variável endógena **em adição** ao 4A, que verifica o impacto das variáveis exógenas na variável endógena como indicadores da regressão hierárquica. Optamos pela segunda possibilidade posto que consideramos que essa oferece um maior poder explicativo, enriquecendo a nossa análise. Isso porque, como vimos, no modelo total as variáveis exógenas não impactam significativamente a variável dependente e, assim, a “ideologia alinhada à ideologia do presidente” e os “aspectos objetivos do desempenho” se demonstram irrelevantes na avaliação positiva do presidente. No entanto, através da regressão hierárquica foi possível identificarmos algumas minúcias ignoradas nos resultados do modelo total. Ou seja, quando utilizamos a “percepção do desempenho” como variável dependente, percebemos que o PIB por habitante e o índice de percepção da

corrupção (variáveis que compuseram o conjunto de variáveis exógenas) contribuem de modo significativo para a “percepção do desempenho”. Ou seja, apesar de o PIB e o índice de percepção da corrupção não impactarem a avaliação do incumbente, essas variáveis contribuem para a construção de preferências e avaliações subjetivas feitas pelo eleitor latino-americano. Isso significa que há um impacto *indireto* dessas variáveis na avaliação positiva do presidente. Com isso, a adoção da regressão hierárquica para esse trabalho, aponta para a seguinte noção:

FIGURA 5 – Modelo Causal Hierárquico



4.5.4 Única Contribuição das Variáveis

Agora vamos calcular a única contribuição da variável endógena e da variável exógena no modelo com o intuito de identificar a contribuição de cada um dos fatores de forma singular. Para atingir essa meta vamos começar identificando a única contribuição da variável endógena, vamos subtrair *regression sum of squares* do modelo total (modelo 3) e a *regression sum of square* do modelo exógeno (modelo 2)¹⁴. A única contribuição da variável endógena é 76%.

¹⁴ Fórmula: $[(\text{regression sum of squares de todas as variáveis}) - (\text{regression sum of squares omitindo a variável endógena})] / \text{soma total dos squares} = [(5369,492) - (82,385)] / 6873,295 = 76\%$

Nossa meta agora é calcular a contribuição única da variável exógena. A contribuição da variável exógena pode ser identificada através da subtração do *regression sum of squares* do total (modelo 3) e a *regression sum of square* do modelo endógeno (modelo 1)¹⁵. A única contribuição da variável exógena é 1,2%.

Por meio das análises expostas nessa seção percebemos que é possível inferir um padrão de comportamento eleitoral entre os latino-americanos durante o período estudado (2004-2012). Esse comportamento é fortemente influenciado pela percepção que os eleitores têm não somente da economia, corroborando a hipótese do voto econômico, como também do desempenho dos presidentes relativo a políticas públicas. Significa que os eleitores avaliam positivamente aqueles mandatários que são percebidos como bons gestores da economia e de políticas públicas e, também, sancionam por meio de avaliações negativas os mandatários que não os são.

A seguir teceremos algumas considerações finais sobre a investigação aqui realizada, apontando para desafios futuros dessa área de pesquisa.

¹⁵ Fórmula: [(*regression sum of squares* de todas as variáveis) – (*regression sum of squares* omitindo a variável exógena)] / soma total dos *squares* = [(5369,492) – (5287,107)] / 6873,295 = 1,2%

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Essa dissertação inseriu-se no debate teórico acerca do voto econômico que apontava demandas específicas: a principal delas, apontada por Lewis-Beck e Stegmeier (2008), estava relacionada à dúvida sobre a presença do voto econômico em democracias transicionais. Os autores também ressaltaram a carência de estudos de nível transnacional que operacionalizassem a hipótese do voto econômico lançando mão da avaliação do presidente como variável dependente. Buscando preencher essa lacuna, desenvolvemos esse estudo.

Apresentamos, portanto, nove variáveis independentes que, de acordo com a literatura, poderiam se mostrar eficientes para explicar a avaliação positiva do presidente latino-americano. Com o intuito de diminuir o número de variáveis e de agrupá-las de acordo com sua proximidade, isto é, aproximar variáveis que possuem a mesma estrutura subjacente (Tabachnick e Fidell, 2007 *apud* Figueiredo Filho e Silva Jr., 2010), optamos por fazer análise fatorial e, a partir dos fatores gerados, organizamos nosso modelo de regressão hierárquica. A análise fatorial exploratória, utilizada para este estudo, buscou identificar padrões de correlação entre as variáveis independentes. Essa técnica, segundo Figueiredo Filho e Silva Jr (2010), é interessante para pesquisas em estágio inicial, pois auxilia no norte do decorrer do estudo. Assim, foram gerados três fatores: fator um “percepção do desempenho”, fator dois “aspectos objetivos do desempenho” e fator três “ideologia dos eleitores alinhada à ideologia do presidente”. O modelo total de regressão hierárquica compreendeu as variáveis (desarticuladas dos fatores 2 e 3) PIB e índice de percepção da corrupção, compreendidos como variáveis exógenas. E o fator um, “percepção subjetiva do desempenho” foi compreendido como variável endógena, isto é, variável interveniente a impactar a avaliação positiva do presidente. Esses fatores aliados vêm a explicar, segundo o modelo de regressão, 78% da avaliação positiva do presidente latino-americano (R Square: ,781).

Ao realizarmos outros testes de regressão, tentando verificar o impacto das variáveis exógenas na variável endógena, bem como o impacto da variável endógena na variável dependente constatamos que o índice de

percepção da corrupção e o PIB oferecem algum impacto para “percepção subjetiva do desempenho” (fator um), reforçando o seu caráter interveniente. Ou seja, apesar de o PIB e o índice de percepção da corrupção não impactarem a avaliação do incumbente, essas variáveis contribuem para a construção de preferências e avaliações subjetivas feitas pelo eleitor latino-americano. Isso significa que há um impacto *indireto* dessas variáveis na avaliação positiva do presidente.

Para os estudiosos interessados no voto econômico, essa investigação sugere que, além dos indicadores econômicos, os eleitores também podem vir a produzir respostas efetivas ao desempenho do presidente na condução de políticas públicas. Isso também denota uma postura satisfacionista, já que os eleitores que percebem um bom desempenho do mandatário o avaliam de forma positiva, e o contrário também é verdade. Assim, a inserção de variáveis que mensuram avaliação do desempenho do presidente sobre políticas públicas pode vir a contribuir para a compreensão dos determinantes do comportamento eleitoral. Interessante lembrar, ainda, da ausência do impacto da variável ideologia, indicando, mais uma vez, que o comportamento racional se dá de modo independente em relação ao posicionamento ideológico; provavelmente mais focado em questões específicas, como elucidaram Dalson e Kleingmann (2009).

Para os estudiosos interessados na América Latina, a contribuição desse trabalho se centra na possibilidade de afirmação de ocorrência da *accountability* no passado recente do cenário político latino-americano. Respondendo às indagações da literatura internacional a respeito da existência de sofisticação do eleitor em democracias jovens que vivenciaram amplo contexto de crise, os resultados presentes nessa dissertação indicam que o eleitor da região é dotado de capacidade de responsabilizar o seu governante por sua conduta enquanto incumbente. A base dessa responsabilização se encontra tanto em questões de matéria econômica quanto em questões de matéria não econômicas, essas, conforme vimos, ocupam relevante centralidade entre as preocupações dos latino-americanos.

A despeito de termos verificado algum impacto de variáveis objetivas como PIB e índice de percepção da corrupção na “percepção do desempenho do mandatário”, essa relação ainda pode ser explorada em estudos futuros, dentro dessa agenda de pesquisa. Considerando que não há impacto das

variáveis objetivas na avaliação positiva do presidente, é importante que se verifique quais outras variáveis contribuem para a “percepção do desempenho”, de maneira mais substancial. Uma possível explicação para esse descompasso entre as variáveis subjetivas e objetivas e seu impacto sobre a variável dependente pode ser o grau de informação por parte do eleitor; ou ainda o grau de liberdade de imprensa de que são dotados os países em análise. Enfim, essas são hipóteses passíveis de serem testadas que apontam para um frutífero e merecedor de atenção campo de estudo que pode ser desenvolvido com base nas contribuições dessa dissertação.

Referências Bibliográficas

ABRAMO, Carlos Weber. **Percepções Pantanosas. A dificuldade de medir a corrupção.** *Novo Estudos* – CEBRAP, n 73, São Paulo, novembro, 2005.

AMANN, Edmund e Werner Baer. **Neoliberalism and Its Consequences in Brazil.** *Journal of Latin American Studies*, n 04, v 34, pp.945-959, nov, 2002.

ARCE, Moisés E. e Julio F. Carrión. **Presidential Support in a Contexto f Crisis and Recovery in Peru, 1985 – 2008.** *Journal of Politics in Latin America*, n 2, v 1, pp.31-51. 2010.

BARONE, Leonardo Sangali. **Responsabilização política nos estados brasileiros: o voto econômico nas eleições para governador.** Dissertação de mestrado. Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, 2009.

BENTON, Allyson. **Dissatisfied democrats or retrospective voters? Economic hardship, political institutions and voting behavior in Latin America.** *División de Estudios Políticos*, n 153, 2003.

BERELSON, Bernad; Paul F. Lazarsfeld e Hazel Gaudet. **The People's Choice: How the Voter Make Up His Mind in a Presidential Campaign.** Nova Iorque e Londres, Columbia University Press, 1948.

BERELSON, Bernad; Paul F. Lazarsfeld eWilliam McPhee. **Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign.** Chicago: University of Chicago Press, 1954.

BOBBIO, Norberto. **Direita e esquerda: razões e significados de uma distinção política.** São Paulo, Editora da UNESP, 1995.

CAMARGOS, Malco Braga. **Do Bolso para as Urnas – Influência da Economia na Escolha entre Fernando Henrique e Lula nas Eleições de 1998.** *Dissertação de Mestrado.* Rio de Janeiro, IUPERJ, 1999.

_____. Economia e voto: Fernando Henrique versus Lula, 1998. In, TELLES, H. S. & LUCAS, J.I.P. (org). **Das Ruas às Urnas: partidos e eleições no Brasil contemporâneo.** Caxias do Sul: EDUCS, 2003.

_____. **Economia e eleições na América Latina: Refinando a teoria do Voto Econômico.** In Anais 30. Encontro Anual da ANPOCS, 2006.

CAMPBELL, Angus; Philipe E. Converse; Warren E. Miller e Donald E. Stokes. **The American Voter.** Nova Iorque: Wiley Press, 1960.

CARREIRÃO, Yan de Souza. **Avaliação do Governo e “Voto Econômico”**. Lua Nova, n 48, São Paulo, pp.213-145, dez, 1999.

CORRÊA, Diego Sanches. **CCT Programs, the Economy and Presidential Elections in Latin America**. In Anais 8º Encontro da Associação Brasileira de Ciência Política (ABCP), 2012.

DALTON, Russel e Hans-Dieter Klingemann. “*Citizens and Political Behavior*”, DALTON, Russel e Hans-Dieter Klingemann (org). **The Oxford Handbooks of Political Science**, Oxford: Oxford University, 2009.

ECHEGARAY, Fabián. **Economic Crises and Electoral Responses in Latin America**. Lanhan: University Press of America, 2005.

FAGNANI, Eduardo. **As lições do desenvolvimento social recente no Brasil**. LeMonde Diplomatique Brasil. Disponível no link <http://www.diplomatique.org.br/artigo.php?id=1060>, 2011.

FIGUEIREDO FILHO, Dalson Brito; SILVA JUNIOR, José Alexandre. **Visão além do alcance: uma introdução à análise fatorial**. Opinião Pública, Campinas, vol. 16, nº 1, pp. 160-185, junho, 2010.

FIGUEIREDO, Marcus. **Democracia, comportamento eleitoral e racionalidade do voto**. Tese de Doutorado. São Paulo. USP, 1988.

FIORINA, Morris. **Retrospective Voting in American National Elections**. New Haven: Yale University Press, 1981.

FRANKLIN, Mark. *The Decline of Cleavage Politics*, in **Electoral Change. Responses to Evolving Social and Attitudinal Structures in Western Countries**. Mark N. Franklin, Thomas T. Mackie, Henry Valen e Clive Bean (org.) Cambridge, Cambridge University Press, pp. 383-405, 1992.

KEY, Valdimer O. **The Responsible Electorate**. New York, 1966.

KIEWIET, Roderick D. **Macroeconomics & Micropolitics**. Chicago, The University of Chicago Press, 1983;

LADD, Everett Carl. *The Shifting Party Coalitions – From the 1930s to the 1970s*. In **Party Coalitions in the 1980s**. Seymour Lipset, São Francisco, Institute for Contemporary Studies, pp. 131 -1 135, 1981.

LEWIS-BECK, Michael; STEGMAIER, Mary. **The Economic Vote in transitional democracies**. Journal of Elections, Public Opinion & Parties, V. 18:3, pp.303-323, 2008.

LEWIS-BECK, Michael; RATTO, Maria Celeste. ***Economic Voting in Latin America: a general model***. *Electoral Studies*, n 32, pp. 489-493, 2013.

LEWIS-BECK, MICHAEL S. A., MARTINI, NICHOLAS F B, KIEWIET, D. RODERICK. ***The Nature of Economic Perception on mass publics***. *Electoral Studies*, n 32, pp. 524-528, 2013.

LIPSET S. M. ***Student Politics***. New York, Basic Books, 1967.

KRAMER, Gerald H. ***The Ecological Fallacy Revisited: Aggregate vs. Individual-Level Findings on Economics and Elections, and Sociotropic Voting***. In: *American Political Science Review* n 65, pp.131-143, 1983.

PERISSINOTTO, Renato. ***Comparação, história e interpretação: por uma Ciência Política histórico-interpretativa***. (mimeo), 2012.

PORTELA FILHO, P. ***O ajustamento na América Latina: Crítica ao Modelo de Washington***. Electronic Document Format (ISO) Lua Nova [online]. , n.32 [cited 2013-04-17], pp. 101-132, 1994.

POWELL, G. Bingham; WHITTEN, Guy. ***A cross-national analysis of economic voting: taking account of the political context***. *American Journal of Political Science*, Vol 37, n.2, pp 391-414, 1993.

RATTO, Maria Celeste. ***Accountability y voto económico en América Latina: Um estudio de las pautas de comportamiento electoral entre 1996-2004***. *Revista Mexicana de Análisis Político y Administración Pública*, v.II(1), pp.49. 2013.

REMMER, Karen. ***The political impact of economic crisis in Latin America in the 1980s***. *American Political Science Review*, n 85, dezembro, pp. 777-800, 1991.

SAMUELS, David. ***Presidentialism and Accountability for Economy in Comparative Perspective***. *American Political Science Review*, vol.98, n.3, agosto pp.425-436, 2004.

SINGER, Matthew. ***Economic Voting in an Era of (Non) Crisis: The Changing Electoral Agenda in Latin America 1982 – 2010***. *Comparative Politics*, volume 45, number 2, janeiro, pp.169-185, 2013.

VEIGA, Luciana. ***Economic Voting in an Age of Growth and Poverty Reduction: Electoral Response in Latin America (1995-2010)***. *CSD Working Papers, Center for the Study of Democracy UC Irvine*. Link: <http://www.escholarship.org/uc/item/8r683983>, 2013.

WEYLAND, Kurt. *Peasants or Bankers in Venezuela? Presidential Popularity and Economic Reform Approval, 1989-1993*. *Political Research Quarterly*, Vol. 51, n 2, pp. 341-362, junho, 1998.

_____. *A Paradox of Success? Determinants of political support for President Fujimori*. *International Studies Quarterly*, n. 44, pp. 481-502, 2000.

_____. *Economic Voting Reconsidered: Crisis and Charisma in the Election of Hugo Chávez*. *Comparative Political Studies*, Vol. 36, n 7, pp.822-848, setembro, 2003.

Zahluth Bastos, Pedro Paulo. *A economia política do novo-desenvolvimentismo e do social desenvolvimentismo*. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 21, Número Especial, p. 779-810, dez, 2012.

Sites Consultados

CEPALSTAT – *Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas – Comisión Económica para América Latina y Caribe – CEPAL - Naciones Unidas*.
http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp

LAPOP – *Latin American Public Opinion Project – Barometro de las Americas*.
<http://datasets.americasbarometer.org/database-login/usersearch.php>

Anexo

Tabela/Anexo 1 – Presidentes sob Análise

País	Início do Mandato	Presidente
Argentina	2007	Cristina Fernández de Kirchner
Argentina	2011	Cristina Fernández de Kirchner
Bolívia	2006	Juan Evo Morales
Bolívia	2009	Juan Evo Morales
Brasil	2006	Luiz Inácio Lula da Silva
Brasil	2010	Dilma Rousseff
Chile	2006	Michele Bachelet
Chile	2010	Miguel Juan Piñera
Colômbia	2006	Álvaro Uribe Vélez
Colômbia	2010	Juan Manuel Santos Calderón

Costa Rica	2006	Óscar Rafael Sánchez
Costa Rica	2010	Laura Chinchilla Miranda
El Salvador	2004	Elias Antonio Saca González
El Salvador	2009	Carlos Mauricio Funes Cartagena
Equador	2004	Alfredo Palacio
Equador	2009	Rafael Correa
Guatemala	2008	Alvaro Colom
Guatemala	2012	Otto Pérez Molina
Honduras	2009	Roberto Micheletti
Honduras	2010	Porfirio Lobo
México	2000	Vicente Fox
México	2006	Felipe Calderón
Nicarágua	2007	Daniel Ortega Saavedra
Nicarágua	2011	Daniel Ortega Saavedra
Panamá	2004	Martín Torrijo Espinos
Panamá	2009	Ricardo Martinelli
Paraguai	2003	Óscar Nicanor Duarte Frutos
Paraguai	2008	Fernando Lugo
Peru	2006	Alan García Perez
Peru	2011	Ollanta Humala
República Dominicana	2004	Leonel Fernandez
República Dominicana	2008	Danilo Medina
Uruguai	2004	Tabaré Vázquez
Uruguai	2009	José Mujica
Venezuela	2006	Hugo Chavez

Tabela/Anexo 2 – Posicionamento dos presidentes/partido no Espectro Ideológico

País	Presidente	Partido	Posicionamento no Espectro Ideológico
Argentina	Cristina Fernández de Kirchner	<i>Partido Justicialista</i>	Esquerda
Argentina	Cristina Fernández de Kirchner	<i>Partido Justicialista</i>	Esquerda
Bolívia	Juan Evo Morales	<i>Movimiento al Socialismo - MAS</i>	Esquerda
Bolívia	Juan Evo Morales	<i>Movimiento al Socialismo - MAS</i>	Esquerda
Brasil	Dilma Rousseff	Partido dos Trabalhadores	Esquerda
Brasil	Luiz Inácio Lula da Silva	Partido dos Trabalhadores	Esquerda
Chile	Miguel Juan Piñera	<i>Renovación Nacional - RN</i>	Direita
Chile	Michele Bachelet	<i>Partido Socialista de Chile -</i>	Esquerda

		OS	
Colômbia	Juan Manuel Santos Calderón	<i>Partido Liberal Colombiano</i>	Direita
Colômbia	Álvaro Uribe Vélez	<i>Primeiro Colômbia</i>	Direita
Costa Rica	Laura Chinchilla Miranda	<i>Partido Liberación Nacional - PLN</i>	Direita
Costa Rica	Óscar Rafael Sánchez	<i>Partido Liberación Nacional - PLN</i>	Direita
El Salvador	Carlos Mauricio Funes Cartagena	<i>Alianza Republicana Nacionalista - ARENA</i>	Direita
El Salvador	Elias Antonio Saca González	<i>Alianza Republicana Nacionalista - ARENA</i>	Direita
Equador	Rafael Correa	<i>Alianza País (Patria Altiva y Soberana)</i>	Esquerda
Equador	Alfredo Palacio	Nenhum Partido	Esquerda
Guatemala	Otto Pérez Molina	<i>Partido Patriota - PP</i>	Direita
Guatemala	Alvaro Colom	<i>Unidad Nacional de la Esperanza</i>	Esquerda
Honduras	Porfirio Lobo	<i>Partido Liberal de Honduras - PLH</i>	Direita
Honduras	Roberto Micheletti	<i>Partido Nacional de Honduras -PNH</i>	Direita
México	Felipe Calderón	<i>Partido Acción Nacional - PAN</i>	Direita
México	Vicente Fox	<i>Partido Acción Nacional - PAN</i>	Direita
Nicarágua	Daniel Ortega Saavedra	<i>Frente Sandinista de Libertação Nacional</i>	Esquerda
Nicarágua	Daniel Ortega Saavedra	<i>Frente Sandinista de Libertação Nacional</i>	Esquerda
Panamá	Ricardo Martinelli	Cambio Democrático	Esquerda
Panamá	Martín Torrijos Espino	<i>Partido Revolucionario Democrático - PRD</i>	Esquerda
Paraguai	Fernando Lugo	<i>Partido Demócrata Cristiano</i>	Esquerda
Paraguai	Óscar Nicanor Duarte Frutos	<i>Partido Colorado</i>	Direita
Peru	Ollanta Humala	<i>Partido Nacionalista Peruano - PNP</i>	Esquerda
Peru	Alan García Perez	<i>Alianza Popular Revolucionaria Americana - APRA</i>	Esquerda
República Dominicana	Danilo Medina	Partido de la Liberación Dominicana	Esquerda
República Dominicana	Leonel Fernandez	<i>Partido da Libertação Dominicana</i>	Esquerda
Uruguai	José Mujica	<i>Frente Amplio</i>	Esquerda
Uruguai	Tabaré Vázquez	<i>Frente Amplio</i>	Esquerda
Venezuela	Hugo Chavez	<i>Partido Socialista Unido de Venezuela - PSUV</i>	Esquerda
Venezuela	Hugo Chavez	<i>Partido Socialista Unido de Venezuela - PSUV</i>	Esquerda