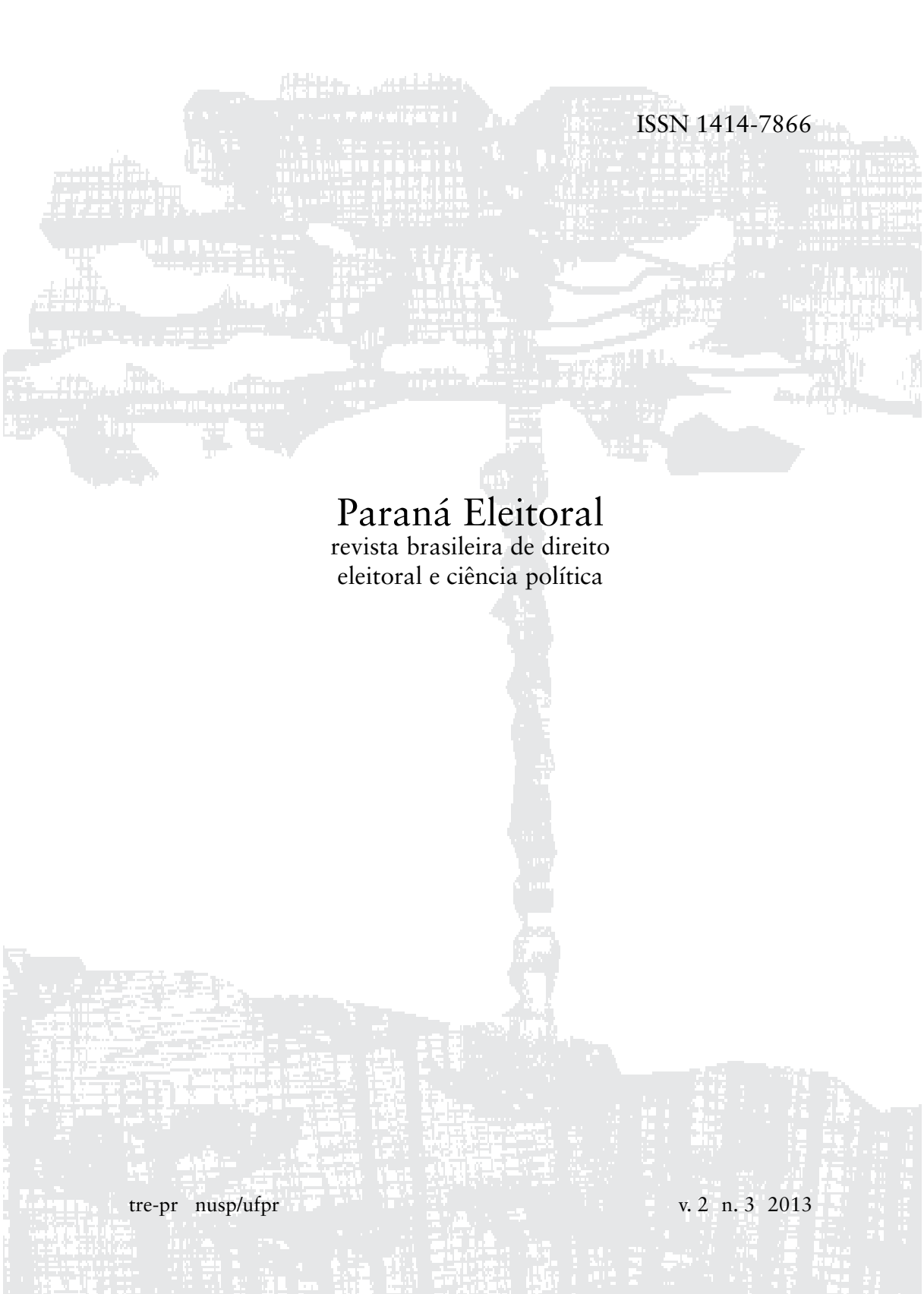




ISSN 1414-7866

Paraná Eleitoral

revista brasileira de direito
eleitoral e ciência política

tre-pr nusp/ufpr

v. 2 n. 3 2013

O voto econômico na América Latina: estado da arte

Flávia Bozza Martins

Resumo

O artigo analisa a literatura recente acerca do voto econômico em novas democracias, especificamente nas novas democracias da América Latina. O voto econômico é característico de países com economias prósperas e democracias estáveis. Países da América Latina são considerados países pobres e economias em crise. O objetivo dos estudos analisados neste artigo é verificar se há a presença do voto econômico entre os eleitores latino-americanos ou se seriam outras as variáveis que contariam nas decisões desse eleitor. Constata-se que o comportamento eleitoral na região é sofisticado. Os eleitores são capazes de responsabilizar os seus mandatários por seu desempenho na gestão da economia, punindo-os ou recompensando-os politicamente por suas condutas no governo.

Palavras-chave: voto econômico; comportamento eleitoral; América Latina; opinião pública; percepção do desempenho.

Abstract

The article reviews the recent literature on economic voting in new democracies, specifically in the new democracies of Latin America. Economic voting is characteristic of countries with stable democracies and prosperous economies. Latin American countries are considered poor countries and economies in crisis. The purpose of the studies analyzed in this article was to verify whether the presence of economic voting among Latin American voters or would other variables that would count in decisions elector. It appears that voting behavior in the region is sophisticated. Voters are able to hold their representatives for their performance in managing the economy, punishing them or rewarding them politically for their conduct in government.

Keywords: economic voting; electoral behavior; Latin America; public opinion; perception of performance.

Artigo recebido em 14 de setembro de 2013; aceito para publicação em 1º de dezembro de 2013.

Sobre a autora

Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Ciência Política da Universidade Federal do Paraná (UFPR). E-mail: bozza.fla@gmail.com.

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 Kiewet (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*. 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 Publics”, 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 econômica¹. 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), os autores desse trabalho 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 (contou com 17 casos, $N = 17$), respeitando a seguinte equação:

$$\text{AVALIAÇÃO NEGATIVA DA ECONOMIA NO PERÍODO INVESTIGADO} = \\ \text{CRESCIMENTO DO PRODUTO INTERNO BRUTO (PIB) + INFLAÇÃO + S\&P 500}$$

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

$$\text{AVALIAÇÃO ECONÔMICA (BINÁRIA)} = \\ \text{CRESCIMENTO DO PIB + INFLAÇÃO + S\&P 500}$$

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

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 mais 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, tentando 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 e variáveis, 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 a 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.

I. 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 amostra 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 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).

2. 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. O que o autor 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:

$$\begin{aligned} \text{APROVAÇÃO DO PRESIDENTE} = \\ \text{AVALIAÇÃO ANTERIOR} + \text{POLÍTICA ECONÔMICA E NÃO ECONÔMICA} + \text{EVENTOS} \end{aligned}$$

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 guerrilha²; 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, 488) é de .325, significativo no 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 “Peasants 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

2. No contexto avaliado por Weyland, o Peru contava com graves ameaças terroristas, provenientes da guerrilha protagonizada pelo grupo Sendero Luminoso.

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 prevalecimento de relações clientelistas que orientam o voto de maneira egotrópica?

Com base nos dados agregados do *survey* elaborado pelo instituto de pesquisa venezuelano Consultores 21 (N = 1.500), o modelo de regressão apresentado pelo autor foi o seguinte:

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 ($b = .43$). 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.

Weyland (2003) escolheu, também dentro do contexto venezuelano, o caso da 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 período³.

Apontando para uma maior flexibilidade da avaliação econômica, Weyland considera que a ideologia pode dirigir as percepções que os eleitores têm da economia. Parte da hipótese de que foi esse o caso da eleição de Chávez que apareceu com um “sopro de nova esperança” diante de um contexto de crise econômica e descrédito no incumbente e nos 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:

$$\text{VOTO NO INCUMBENTE} = \\ \text{AVALIAÇÃO DA ECONOMIA} + \text{IDEOLOGIA} + \text{FATORES POLÍTICOS}$$

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

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

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 até mesmo sobre a possibilidade de ter sido o carisma do candidato *outsider* o principal elemento a incitar a esperança no futuro⁴.

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:

4. 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, 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”.

$$\begin{aligned} & \text{AVALIAÇÃO DO PRESIDENTE} = \\ & \text{FATORES ECONÔMICOS} + \text{FATORES POLÍTICOS} + \text{STATUS SOCIOECONÔMICO} + \text{DATA} \\ & \text{DO SURVEY (BINÁRIA)} \end{aligned}$$

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. Os estudos transnacionais

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), que apresenta certo pioneirismo ao traçar “The Political Impact of Economic Crisis in Latin America in the 80’s”,

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 abrangendo o recorte de 1982 a 1990 ⁵, a partir de dados agregados, a autora analisa 21 eleições (N = 21).

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.

Atentando para o aumento do número 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* 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 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).

5. Como a autora registra, a América Latina concentrou nesse intervalo de tempo o mais alto número de eleições do que em qualquer outro período anterior.

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:

$$\begin{aligned} \text{SALDO DE VOTOS NO INCUMBENTE (RELATIVOS À ELEIÇÃO ANTERIOR)} = \\ \text{CRESCIMENTO DO PIB} + \text{CONCORRÊNCIA} + \text{REGRAS ELEITORAIS} + \text{COALIZÕES} + \\ \text{GOVERNO DE MINORIAS (todas dummies, excetuando-se o PIB)} \end{aligned}$$

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.

Camargos (2006), assim como Samuels, mobilizou o indicador de clareza e responsabilidade 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. Em seu estudo transnacional, ele analisa 62 eleições em 18 países latino-americanos entre os anos de 1980 e 2000. Faz uso de dados agregados.

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:

$$\begin{aligned} \text{VOTO NO INCUMBENTE} = \\ \text{PERFORMANCE ECONÔMICA} + \text{VOTO NO PARTIDO DO MANDATÁRIO NA ELEIÇÃO} \\ \text{ANTERIOR} + \text{INDICADOR DE CLAREZA DE RESPONSABILIDADE} \end{aligned}$$

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.

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.

Veiga (2013), em seu trabalho “Economic Voting in an 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.

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 pela economia, Singer (2013) busca averiguar,

em seu estudo, qual o melhor indicador a ser utilizado ao analisar 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. 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:

$$\begin{aligned} &\text{SALDO ENTRE OS VOTOS QUE O PARTIDO INCUMBENTE RECEBEU NA ELEIÇÃO} \\ &\text{ANTERIOR E OS VOTOS QUE O INCUMBENTE RECEBEU NAS ELEIÇÕES UTILIZADAS} \\ &\text{PARA ANÁLISE} = \text{CRESCIMENTO ECONÔMICO} + \text{DISPUTA REELEIÇÃO} + \text{NÚMERO} \\ &\text{EFETIVO DE PARTIDOS (NE}_p\text{) C/ CADEIRAS NA ELEIÇÃO ANTERIOR} \end{aligned}$$

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), em seu estudo “Economic Voting in Latin America: A General Model”, 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:

$$\text{VOTO NO INCUMBENTE} = \\ \text{SOCIODEMOGRÁFICAS} + \text{IDEOLOGIA} + \text{VARIÁVEIS DE ORDEM ECONÔMICA}$$

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.

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 Camargos (2006), Weyland (1998, 2000, 2003) e Hesli e Bashkirova (2001). As variáveis que extrapolam a questão econômica, no entanto, nem sempre se mostraram capazes de explicar o comportamento eleitoral. Já a maioria das variáveis relacionadas à economia sempre mostrou capacidade preditora quando inseridas nos modelos de regressão.

Considerações finais

Considerando a incipiente agenda de pesquisa que aborda o voto econômico na América Latina e democracias transicionais, o presente artigo intentou apresentar o estado da arte da literatura recente acerca do tema. Percebe-se que os estudos que abarcam o assunto por meio de pesquisas transnacionais utilizaram o voto no incumbente como variável dependente. Já os estudos de caso tenderam a utilizar como variável dependente a avaliação do mandatário; ambas são variáveis válidas para operacionalizar a hipótese do voto econômico (Lewis-Beck e Stegmaier, 2008).

Pesquisas pautadas tanto por dados objetivos quanto por avaliações subjetivas, por dados analisados em nível individual e/ou em nível agregado, apontaram a presença do voto econômico entre os eleitores latino-americanos. Desse modo, o comportamento, que já foi verificado por meio de pesquisas empíricas nos Estados Unidos e na Europa Ocidental, também está presente na América Latina, indicando a sofisticação do comportamento dos eleitores da região, que orientam suas escolhas com base na economia e no desempenho do presidente em manejá-la, recompensando ou punindo os devidos responsáveis por suas ações durante o mandato.

Tendo em vista o panorama aqui mapeado, verifica-se uma agenda frutífera de pesquisa, que pode vir a englobar os estudos de casos, bem como estudos que perpassam diversos países. As questões remanescentes vão desde a identificação da avaliação que prevalece, se sociotrópica ou individual, bem como do indicador mais eficaz, dentro do mote econômico, para perceber o impacto da economia (desemprego, PIB ou inflação), até a seleção da variável dependente a orientar o estudo (Lewis-Beck e Stegmaier, 2008). Com isso, o número crescente de *surveys* (tais como os já existentes Latinobarômetro, Barômetro das Américas e Comparative Study Electoral Survey, dotados de prestígio acadêmico pela qualidade e abrangência de seus questionários), além do aumento do número de centros de pesquisas que se dedicam a coletar e organizar bancos de dados objetivos (como a Comissão Econômica para a América Latina e Caribe – CEPAL), só vem viabilizar estudos mais amplos e com mais contributos para as pesquisas da área.

Referências

- BENTON, A. (2003). Dissatisfied Democrats or Retrospective Voters? Economic Hardship, Political Institutions and Voting Behavior in Latin America. *División de Estudios Políticos*, n. 153.
- CAMARGOS, M. (2003). Economia e voto: Fernando Henrique *versus* Lula, 1998. In: TELLES, H. S.; LUCAS, J. I. P. (orgs.). *Das ruas às urnas: partidos e eleições no Brasil contemporâneo*. Caxias do Sul: EDUCS.
- _____. (2006). Economia e eleições na América Latina: refinando a teoria do voto econômico. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, 30. *Anais...* Caxambu, 27 a 30 de outubro de 2006.
- HESLI, V.; BASHKIROVA, H. (2001). The Impact of Time and Economic Circumstances on Popular Evaluations of Russia's President International Political. *Science Review*, vol. 22, n. 4, p. 379-398.

- KEY, V.; CUMMINGS, M. C. (1966). *The Responsible Electorate*. Cambridge, MA: Belknap.
- KRAMER, G. H. (1983). The Ecological Fallacy Revisited: Aggregate versus Individual-level Findings on Economics and Elections, and Sociotropic Voting. *The American Political Science Review*, vol. 77, n. 1, p. 92-111.
- LEWIS-BECK, M.; STEGMAIER, M. (2008). The Economic Vote in Transitional Democracies. *Journal of Elections, Public Opinion & Parties*, vol. 18, n. 3, p.303-323.
- _____; RATTO, M. C. (2013). Economic Voting in Latin America: A General Model. *Electoral Studies*, n. 32, p. 489-493.
- _____. *et al.* (2013). The Nature of Economic Perceptions in Mass Publics. *Electoral Studies*, n. 32, p. 524-528.
- POWELL, G. B.; WHITTEN, G. (1993). A Cross-National Analysis of Economic Voting: Taking Account of the Political Context. *American Journal of Political Science*, vol. 37, n. 2, p. 391-414.
- REMMER, K. (1991). The Political Impact of Economic Crisis in Latin America in the 1980s. *American Political Science Review*, vol. 85, n. 3, dezembro, p. 777-800.
- SAMUELS, D. (2004). Presidentialism and Accountability for Economy in Comparative Perspective. *American Political Science Review*, vol. 98, n. 3, agosto, p.425-436.
- SINGER, M. (2013). Economic Voting in an Era of (Non) Crisis: The Changing Electoral Agenda in Latin America 1982-2010. *Comparative Politics*, vol. 45, n. 2, janeiro, p.169-185.
- VEIGA, L. (2013) Economic Voting in an Age of Growth and Poverty Reduction: Electoral Response in Latin America (1995-2010). *CSD Working Papers*. Irvine, CA: Center for the Study of Democracy. Disponível em: <<http://www.escholarship.org/uc/item/8r683983>>. Acesso em: 04/01/2014.
- WEYLAND, K. (1998). Peasants or Bankers in Venezuela? Presidential Popularity and Economic Reform Approval 1989-1993. *Political Research Quarterly*, vol. 51, n. 2, junho, p. 341-362.
- _____. (2000). A Paradox of Success? Determinants of Political Support for President Fujimori. *International Studies Quarterly*, n. 44, p. 481-502.
- _____. (2003). Economic Voting Reconsidered: Crisis and Charisma in the Election of Hugo Chávez. *Comparative Political Studies*, vol. 36, n. 7, setembro, p.822-848.