

EM DEBATE

Opinião Pública e Conjuntura Política

2010

Um Periódico do grupo de pesquisa Opinião Pública: Marketing Político e Comportamento Eleitoral



DOSSIÊ: VOTO ECONÔMICO

Wladimir Gramacho

Malco Camargos



OPINIÃO

Bruno Dallari

Moritz Lohe

Periódico Eletrônico do
Grupo de Pesquisa de “Opinião Pública:
Marketing Político e Comportamento
Eleitoral”

Universidade Federal de Minas Gerais
Av. Presidente Antônio Carlos, 6627
Campus Pampulha - CEP: 31.270-901
Belo Horizonte - MG - Brasil
Tel: (31) 3409-5007



Ano 1, n. 4, Dezembro de 2009 ISSN 2176-4883

GRUPO DE PESQUISA OPINIÃO PÚBLICA: MARKETING POLÍTICO E COMPORTAMENTO ELEITORAL

Em Debate

Periódico de Opinião Pública e Conjuntura Política

Missão

Publicar artigos e ensaios que debatam a conjuntura política e temas das áreas de opinião pública, marketing político, comportamento eleitoral e partidos.

Coordenação:

Helcimara de Souza Telles, UFMG

Conselho Editorial

Antônio Lavareda – IPESPE

Aquilles Magide – UFPE

Cloves Luiz Pereira Oliveira – UEFS

Dalmir Francisco - UFMG

Denise Paiva Ferreira - UFG

Gustavo Venturi Júnior - USP

Helcimara de Souza Telles - UFMG

Heloisa Dias Bezerra - UFG

Julian Borba - UFSC

Luciana Fernandes Veiga – UFPR

Luiz Ademir de Oliveira - UFSJ

Luiz Cláudio Lourenço - UFBA

Mathieu Turgeon - UnB

Malco Braga Camargos, - PUC-MINAS

Marcus Faria Figueiredo – IUPERJ

Rubens de Toledo Júnior – UFBA

Silvana Krause – UFG

Yan de Souza Carreirão - UFPR

Jornalista Responsável

Carlos Eduardo Morais Freitas

Equipe Técnica:

Leonardo da Silveira Ev

Marcos Filipe Pinheiro de Lima

Thiago Prata Lopes Storni

Parceria

Instituto de Pesquisas Sociais, Políticas
e Econômicas – IPESPE

Endereço

Universidade Federal de Minas Gerais

Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas

Departamento de Ciência Política – DCP

Av. Antônio Carlos, 6.627 - Belo Horizonte

Minas Gerais – Brasil - 30850-021

+ (55) 31 3409 5007

email: marketing-politico@uol.com.br

As opiniões expressas nos artigos são de
inteira responsabilidade dos autores.

EM DEBATE

Periódico de Opinião Pública e Conjuntura Política
Ano I, Número IV, Dezembro de 2009

SUMÁRIO

Editorial 4

Dossiê: “Voto Econômico no Brasil”

• **Teoria do voto econômico e a recente experiência brasileira** 5-10
Wladimir Gramacho

• **A economia pode determinar o resultado de uma eleição?** 11-14
Malco Camargos

Opinião

• **Os efeitos colaterais do filme: “Lula, o Filho do Brasil”.** 15-17
Bruno Dallari

• **Urna eletrônica: uma questão de confiança.** 18-20
Moritz Lohe

Colaboradores desta edição 21

EDITORIAL

O Bolso e a Urna

“É a economia, estúpido” Essa foi a resposta de James Carville, estrategista da campanha presidencial de Bill Clinton em 1992, ao explicar o que poderia levar o candidato Democrata à Casa Branca. Seu adversário, o então presidente George Bush, tinha grandes feitos para apresentar ao eleitorado. Ele havia impedido a anexação do Kuwait por Saddam Hussein e anunciado o fim da Guerra Fria. Ao mesmo tempo, o país vivia um cenário de alta nas taxas de desemprego e de desaceleração econômica. Após a contagem dos votos e de cunhada a frase “Sadam Hussein manteve seu emprego. E você?”, pela campanha de Clinton, viu-se que a previsão de Carville estava certa, e a hipótese do voto econômico entrou para a História como um dos principais fatores explicativos do comportamento eleitoral nas presidenciais norte-americanas de 1992.

No Brasil, a relação entre desempenho econômico e eleições também é comumente utilizada para explicar resultados eleitorais, como nas vitórias do PMDB em 22 dos 23 estados brasileiros nos pleitos para governador em 1988. Àquela época, o país vivia o sucesso do Plano Cruzado, implementado pelo governo do então neo-peemedebista José Sarney.

Hoje, a influência da economia na decisão do voto está no centro do debate político brasileiro e movimenta as estratégias de governo e oposição a menos de um ano das eleições nacionais. Em um cenário de inflação controlada, crescimento do PIB elevado em comparação com outros períodos presidenciais e melhora na renda do brasileiro/eleitor, a influência da economia na decisão do voto é recorrentemente apontada pelo Palácio do Planalto como indicativo da vitória governista nas eleições presidências de 2010. Por outro lado, o provável candidato oposicionista José Serra, declarou à Rádio Jovem Pan, no último dia 22 de dezembro, que “Economia não vence eleição” e questionou a capacidade de o presidente Lula transferir votos a sua candidata Dilma Rouseff.

Na edição deste mês, o *EM DEBATE* traz as análises de dois cientistas políticos, Wladimir Gramacho e Malco Camargos, acerca dos limites e potencialidades do voto econômico enquanto fator explicativo do comportamento eleitoral em 2010. Gramacho testa a hipótese do Voto Econômico nas últimas cinco eleições presidenciais brasileiras e demonstra

que o histórico de resultados indica o favoritismo do atual governo. O autor também aponta que fatores exógenos à hipótese do voto econômico podem determinar o resultado eleitoral. Contudo, segundo ele, nada indica que tais variáveis se façam presentes em 2010.

Em seu texto, Camargos aponta que os aspectos institucionais também devem ser considerados para se avaliar a força da relação entre desempenho econômico e decisão eleitoral. O autor aponta ainda que, em países onde crises econômicas são recorrentes, o bom desempenho econômico teria peso maior na decisão do eleitor.

Na seção Opinião, o linguista Bruno Dallari apresenta os possíveis efeitos colaterais da mitificação do presidente Lula na campanha de Dilma Roussef. O autor também analisa a influência do filme “Lula, o filho do Brasil” em diferentes clivagens do eleitorado.

Ainda em clima eleitoral, o EM DEBATE de dezembro publica ensaio em que o sociólogo Moritz Lohe apresenta a baixa confiança interpessoal e nas instituições como hipótese explicativa para o Brasil ser o primeiro país do mundo a adotar urnas eletrônicas em todas as seções eleitorais.

A TEORIA DO VOTO ECONÔMICO E A RECENTE EXPERIÊNCIA BRASILEIRA

Wladimir Gramacho

Instituto FSB Pesquisa

✉ wladimir.gramacho@fsb.com.br

O argumento central da teoria do voto econômico é simples e direto. Frente ao crescimento da economia, os cidadãos (eleitores) aprovam (reelegem) o governo, enquanto que as crises econômicas beneficiam a oposição (KEY, 1966). A experiência recente do Brasil ao longo desta nova etapa democrática tende a reforçar essa teoria, na medida em que contempla elementos importantes do debate sobre popularidade governamental.

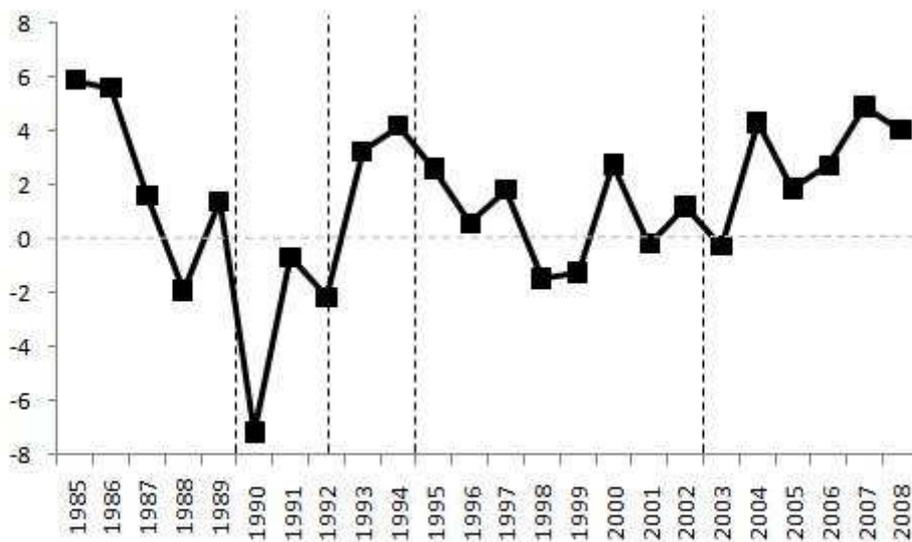
1. A economia foi uma variável extremamente relevante na gestão dos cinco presidentes do período democrático, tendo sido a inflação apontada como o principal problema a ser resolvido no país;
2. Durante esse período, a economia brasileira enfrentou fases de crise aguda (hiperinflação) e choques externos, mas também uma etapa recente de crescimento sustentado a taxas relativamente altas para o padrão brasileiro;
3. Do ponto de vista eleitoral, os brasileiros optaram por diferentes alternativas da oferta político-partidária, elegendo desde um *outsider* (Fernando Collor de Mello, em 1989) a líderes dos dois principais partidos antagonistas brasileiros (Fernando Henrique Cardoso, do

PSDB, em 1994 e em 1998; e Luiz Inácio Lula da Silva, do PT, em 2002 e em 2006).

Vejam os comportamentos de uma variável síntese das condições macroeconômicas no Brasil durante este período, a variação real do PIB per capita a cada ano (Gráfico 1). Durante o Governo José Sarney (1985-1990), a variação média do PIB per capita foi de 2,5% - uma taxa conseguida à custa de políticas heterodoxas que redundaram em hiperinflação. O curto período de Fernando Collor (1990 – 1992) apresentou resultado francamente inferior, de 3,3% negativos. O Governo Itamar Franco (1992 – 1994), durante o qual se implantou o Plano Real, deixou crescimento médio de 3,7% do PIB (média de 1993-1994). Mas na gestão Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), que se caracterizou pelos esforços de consolidação da estabilidade econômica, deixou média de crescimento do PIB per capita de apenas 0,8%. A gestão em andamento, de Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2009) registrou, nos seis primeiros anos de seu governo, média de 2,9%, com baixos índices de inflação e desemprego.

Gráfico 1

Varição Geral do PIB per Capta (1985-2008)



Que efeitos político-eleitorais tiveram esses resultados macroeconômicos?

Estudar o comportamento político – e seus determinantes de natureza econômica – a partir de dados agregados implica flertar com riscos de falácia ecológica (ROBINSON, 1950; GRAMACHO, 2008), tomando por verdadeiras as relações causais que inexistem no nível individual. Entretanto, dada a inexistência de dados comparáveis a nível individual para todo o período, trataremos neste texto apenas das condições macroeconômicas e macropolíticas (ERICKSON ET AL. 2002), evitando o debate sobre causalidade individual.

Se o comportamento da economia fosse causa suficiente a explicar resultados políticos - particularmente eleitorais – e, ademais, essa equação atuasse de modo sugerido pela teoria do voto econômico, esperaríamos que os governos que tivessem produzido crescimento econômico – sem efeitos colaterais sobre outras variáveis relevantes como inflação e desemprego – tivessem sido aprovadas nas urnas, enquanto que os fracassados tivessem sido derrotados.

Tabela 1

Resultados econômicos e eleitorais dos governos brasileiros entre 1985 e 2008*

ELEIÇÃO	GOVERNO	VARIAÇÃO DO PIB PER CAPITA	RESULTADO ESPERADO	RESULTADO OBSERVADO	COMPROVA A TEORIA
1989	SARNEY (1986-1990)	2,5%	Reprovação	Reprovação	Sim
1994	ITAMAR (1993-1994)	3,7%	Aprovação	Aprovação	Sim
1998	FHC I (1995-1998)	0,9%	Reprovação	Aprovação	Não
2002	FHC II (1999-2002)	0,6%	Reprovação	Reprovação	Sim
2006	LULA I (2003-2006)	2,2%	Aprovação	Aprovação	Sim
2010	LULA II (2007-2008)	4,5%	Aprovação	?	?

Os dados da Tabela 1 mostram que em quatro das cinco eleições realizadas, a expectativa teórica foi comprovada. Após deixar a hiperinflação como principal legado de sua gestão econômica, em boa medida causada por políticas heterodoxas que estimularam artificialmente o crescimento do PIB em seus dois primeiros anos de gestão, o governo Sarney foi reprovado em

* O Governo Collor não foi incluído porque não alcançou eleição na qual pudesse ter sido aprovado ou rejeitado pelas urnas.

1989. Ulysses Guimarães (PMDB) e Aureliano Chaves (PFL), os candidatos mais próximos de seu governo, foram duramente castigados nas urnas. O primeiro teve 4,4% dos votos e o segundo 0,8%, longe da marca necessária para chegar ao segundo turno. Em 1994, apoiado sobre o êxito do lançamento do Plano Real e sobre uma imediata recuperação do crescimento econômico, o presidente Itamar Franco viu seu ministro da Fazenda, Fernando Henrique Cardoso, ser eleito no primeiro turno com 54% dos votos. Em 2002, contudo, FHC assistiu seu candidato, José Serra, ser derrotado pela oposição após uma gestão marcada por esforços de estabilização econômica, por crises externas e por resultados econômicos modestos. Na eleição presidencial mais recente, em 2006, Lula e sua gestão marcada por importantes impactos sobre as condições de renda da população mais carente num contexto de crescimento econômico forma aprovados nas urnas, dando ao presidente do PT um novo mandato.

Um dos resultados, contudo destoa do previsto pela teoria. Em 1998, frente à deterioração gradativa do crescimento econômico e enfrentando uma crise eterna de impacto severo sobre o País, os brasileiros reelegeram o presidente FHC. Como explicar essa anomalia?

Como a complexidade da realidade social raramente cabe em formulações simples e diretas nas ciências sociais, ao longo dos último quase 40 anos os especialistas em popularidade governamental ampliaram o argumento central da teoria, incluindo – e justificando – certa heterogeneidade empírica. Ou seja, governos podem ser aprovados frente a crises ou reprovados frente ao crescimento econômico.

O caso brasileiro de 1998 pode ser enquadrado nesse espaço de heterogeneidade, baseado em ao menos três fatores:

1. Intertemporalidade: o eleitorado pode ter sido convencido de que a economia brasileira experimentaria um crescimento em formato “J”, encolhendo antes de um crescimento vigoroso quando as condições internas e externa fossem mais favoráveis (PRZEWORSKI, 1993);
2. Exoneração: o eleitorado pode ter sido convencido de que – dado o nível de abertura do Brasil à economia internacional – a responsabilidade do governo sobre as condições macroeconômicas eram limitadas, impedindo uma direta imputação de culpas pelo crescimento ruim (STOKES, 2001);

3. Falta de credibilidade da oposição: o eleitorado pode ter sido convencido de que, apesar do fraco desempenho da economia brasileira, a oposição ao governo FHC não teria obtido melhores resultados (FRAILE, 2005).

A conclusão das eleições de 1998 provavelmente derivou de uma combinação desses três fatores. Havia uma expectativa de que, passada a fase difícil de esforços pela estabilização da economia, nos âmbitos monetário, cambial e fiscal, o crescimento econômico floresceria. Como, diga-se, efetivamente ocorreu. Também notável foi o peso das crises asiática e russa sobre o comportamento da economia global naqueles anos. Estes dois primeiros elementos estiveram com frequência presentes em discursos e entrevistas do então presidente FHC no período. Já a falta de credibilidade da oposição para conduzir a economia brasileira não só existia como perdurou por mais alguns anos antes da divulgação da “Carta ao Povo Brasileiro” – quando em 2002 o PT comprometeu-se com a manutenção das principais diretrizes da política econômica do PSDB – e finalmente dissipou-se por completo a partir de decisões do Governo Lula nessa seara.

Que lições a recente experiência brasileira nos deixa para analisarmos a força preditiva da teoria do voto econômico sobre o cenário eleitoral de 2010? Há fatores de heterogeneidade colocados que justifiquem um resultado distinto do esperado pela teoria?

Em primeiro lugar, os dois principais candidatos presidenciais em 2010 representam partidos com experiência anterior no Governo Federal. O PT de Dilma Rousseff e o PSDB de José Serra carregam os legados, respectivamente Lula e FHC. Nesse sentido, é difícil argumentar que à oposição lhe falte credibilidade para conduzir a política econômica brasileira. Não há, ademais, na atual conjuntura, razão para apostar num comportamento intertemporal, em formato “J”, uma vez que não há necessidades colocadas de reformas estruturais com efeitos dolorosos sobre a população.

O recente enfrentamento da crise americana, desde fins de 2008 e ao longo de 2009, revelou limitado nível de contágio da economia brasileira pelas condições externas. Isso tende a reforçar o papel do governo como responsável pelas condições econômicas nacionais – mandato esse reiteradamente reforçado pelos discursos do presidente Lula reivindicando crédito pela boa fase da economia nacional. Há, portanto, poucas razões para crer que no cenário eleitoral possa vingar um comportamento exonerativo,

visto que várias previsões econômicas para 2010 apontam para um crescimento do PIB em torno de 5%

Finalmente, ainda que as preocupações com inflação, desemprego ou a economia em geral não liderem as listas de principais problemas do País apontados pelos brasileiros em pesquisas de opinião pública – saúde e segurança pública têm se alternado na liderança recentemente – é improvável que a economia esteja fora dos cálculos da decisão eleitoral em 2010. o governo Lula tem feito esforços para comprar seus resultados nesse âmbito com os de seu antecessor e deve acentuar essa estratégia no período eleitoral.

Estamos, portanto, diante de condições aparentemente idôneas para testar, mais uma vez, a hipótese central da teoria do voto econômico em eleições presidenciais no Brasil. À falta de eventos extraordinários que determinem um resultado diferente, esses vetores apontam para a aprovação do Governo Lula – e sua candidata – nas urnas em 2010.

Bibliografia

- ERICKSON, R.; MACKUEN, M.; STIMSON, J. *The Macropolity*. New York: Cambridge University Press, 2002.
- FRAILE, M. *Cuando la economía entra en las urnas – El voto económico en España (1979-1996)*. Madrid: CIS – Centro de Investigaciones Sociológicas, 2005.
- GRAMACHO, W. Popularidade e Economia no semipresidencialismo português, *Análise Social*, 188, 3º trimestre, pp. 531-550.
- KEY, V. O. JR. *The Responsible Electorate. Rationality in Presidential Voting 1936-1960*. Cambridge: Harvard University Press, 1966.
- PRZEWORSKI, A. *Economic Reforms, Public Opinion and Political Institutions: Poland in the Eastern European Perspective*. In BRESSER PEREIRA, L. C.; MARAVALL, J. M.; PRZEWORSKI, A. *Economic Reform in New Democracies: A Social-Democratic Approach*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.
- ROBINSON, W. S. Ecological correlations and the behavior of individuals. *American Sociological Review*, vol. 15, pp. 351 – 357, 1950.
- STOKES, S. *Introduction: Public Opinion of Market Reforms: A Framework*. In STOKES, S. *Public Support for Market Reforms in New Democracies*. pp. 1-32. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

A ECONOMIA PODE DETERMINAR O RESULTADO DE UMA ELEIÇÃO?

Malco Camargos

Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – PUC Minas

✉ malco@institutover.com.br

Tufte, em 1978, escreveu: “Quando você pensa em economia, pensa em eleições; quando você pensa em eleições, pensa em economia.” (TUFTE, 1978, p.65). A relação entre eleições e as decisões econômicas é, há muito, analisada, em ambas as direções, tanto pela Ciência Política quanto pela Economia.

São dois os principais caminhos dos estudos adotados pela literatura. O primeiro analisa quais são os impactos das eleições sobre a macroeconomia. Assume que os governos, no exercício dos mandatos, preocupados com a perpetuação no poder, tomam decisões econômicas levando em consideração os resultados do próximo pleito. O segundo caminho busca demonstrar a incidência da situação da economia na decisão do voto, evidenciando as variáveis macroeconômicas que interferem na decisão do voto do eleitor.

Em direções opostas, mas complementares, os trabalhos nessa área têm conseguido traçar um panorama claro de como governos, partidos e eleitores produzem resultados políticos e econômicos, considerando a relação entre economia e política.

A teoria do voto econômico, tal como apresentada nos trabalhos seminiais, trata todos os eleitores da mesma forma. Segundo eles, os eleitores vão sempre agir como juízes independentemente das situações institucionais ou econômicas sob as quais estejam vivendo

Recentemente, trabalhos que comparam vários países deram novo ímpeto às pesquisas considerando a influência de instituições políticas na atribuição de responsabilidade ao governo. Estes trabalhos ressaltam a importância de se considerar diferenças institucionais, diferenças no número de partidos e, também, dos sistemas eleitorais. Além disso, enfatizam a importância de se considerar a coalizão e composição do governo, deixando a relação entre a economia e o voto muito mais complexa que previamente se supunha.

Por décadas, diversos especialistas, nos mais variados países, têm se debruçado para compreender a relação entre economia e eleições e, mais do que isso, quais fatores intervêm nesta relação. Mesmo assim, queremos participar deste debate questionando: Quais indicadores econômicos os eleitores levam mais em consideração na hora de decidir seu voto, fazendo com que ajam mais como juízes, premiando ou punindo bons e maus governantes a partir do seu desempenho na área econômica?

A partir dos trabalhos seminiais, a teoria do voto econômico demonstrou que a relação entre economia e voto não é uma constante, pois são necessárias algumas circunstâncias específicas para que essa relação seja de maior ou menor intensidade.

O primeiro fator destacado pelos estudos é a clareza de responsabilidade, digo, a capacidade do eleitor de responsabilizar o mandatário pela implementação, controle e resultados de medidas econômicas. A hipótese verificada é de que eleitores residentes em países com governos de minorias, com legislativos fortes, com fraca coesão partidária interna e inseridos em uma economia globalizada, são mais prováveis de exibir propensões mais fracas de voto econômico. Os autores sugerem que, quando fatores institucionais proporcionam maior influência para a oposição na política, os eleitores provavelmente serão menos suscetíveis a castigar o governo quando acontecer um mal desempenho da economia, pois a responsabilidade do executivo pela performance será menos clara.

Em outras palavras, em um contexto onde ocorre um controle maior e unificado sobre governo pelo mandatário, é mais provável que o cidadão atribua a responsabilidade pelos resultados econômicos e políticos aos titulares.

O segundo fator destacado é a recorrência ou não de crises. A recorrência de crise altera a sensibilidade do eleitor em relação ao desempenho econômico: onde há crises recorrentes, a relação entre economia e voto é mais forte do que em países onde as crises são eventuais. Os estudos revelam que onde os eleitores estão mais sujeitos a variações na economia, eles dão mais atenção à performance principalmente em relação ao controle da inflação do que em países onde as crises são extemporâneas.

Porém ainda fica a pergunta, o que os eleitores consideram como desempenho econômico e qual a sua capacidade de refletir sobre os sucessos e fracassos de governo na área econômica.

Em geral os testes sobre os indicadores econômicos consideram três aspectos: evolução do PIB per capita, inflação e desemprego.

O uso destes indicadores já vem de longa tradição nos estudos sobre o voto econômico. O primeiro a utilizá-los foi Kramer (1971) e, vinte e dois anos mais tarde, Powell & Whitten (1993) os analisaram de maneira comparativa. De lá para cá foram dezenas de estudos sobre países isolados e também de maneira comparativa e, os resultados, em geral, com maior ou menor intensidade são parecidos: quando há uma diminuição da inflação e/ou diminuição do desemprego, há maior o apoio do eleitor ao mandatário, já com relação ao PIB per capita sua significância é mais difícil de ser constatada.

Diante destes resultados, a pergunta que fica com relação a estes achados é: como o eleitor se informa e qual a sua capacidade de discernimento em relação às questões econômicas?

Sabemos que os eleitores não são tão bem informados sobre economia como deveriam, ou poderiam, porém, mesmo não sendo bem informados, os eleitores sabem o suficiente para hierarquizar suas preferências e tomar sua decisão, caso contrário os achados de toda a literatura não teriam validade.

A apreensão dos conceitos do funcionamento da economia passa por fatores relacionados ao dia-a-dia dos eleitores. Para o grupo de eleitores com

maior renda o custo de oportunidade e tempo para se lidar com economia é menor do que para aqueles com menor renda, pois os benefícios das decisões sobre investimentos/carreira/trabalho afetam muito mais aqueles que têm maior renda do que aqueles de menor renda. Porém aqueles com menor renda percebem o desempenho econômico do governo observando questões do seu dia-a-dia. É no preço da cesta básica, na compra na padaria, às vezes, até na qualidade/quantidade na marmita, que o eleitor menos informado sobre economia percebe os avanços ou retrocessos do governo na gestão da economia. Além disso, é nas conversas em casa, com os amigos e nas reuniões de família que se fala sobre o desemprego. É no acesso ao crédito e, principalmente, aos bens de consumo, que se percebe a prosperidade econômica. Ou seja, é, a partir do seu dia-a-dia que o eleitor cria seus juízos sobre o desempenho do governo na economia tanto na sua casa (pessoal) como no país (sociotrópico).

Ademais, mesmo sabendo pouco sobre os mecanismos macro e micro econômicos o que a Ciência Política tem demonstrado é que logo após as eleições as pessoas sabem mais de economia do que antes das eleições. Isso mostra que as eleições promovem um aumento do conhecimento das pessoas sobre macroeconomia. As campanhas discutem o desenvolvimento macroeconômico e essas discussões fazem com que, na hora da decisão entre as alternativas oferecidas, o eleitor utilize o desempenho econômico como um dos fatores.

Diante de um cenário incerto de uma eleição presidencial como a que teremos em 2010 podemos ter uma certeza: a economia será tema dominante e isto minimiza as chances da oposição.

Bibliografia:

- TUFTE, Edward (1978). *Political Control of the Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- KRAMER, G. H. (1971), "Short-Term Fluctuations in U. S. Voting Behavior". *APSR*. Vol. LXV, nº 1. Mar: 131-143.
- POWELL, G B. and WHITTEN, G D (1993), A Cross-National Analysis of Economic Voting: Taking Account of the Political Context. *American Journal of Political Science*. Vol. 37: 391-414.

OS EFEITOS ELEITORAIS DO FILME “LULA, O FILHO DO BRASIL”

The electoral effects of the movie “Lula, o filho do Brasil”

Bruno Dallari

Universidade Federal de São Carlos - UFSCar

✉ brunodallari@uol.com.br

O lançamento em circuito comercial do filme “Lula, o filho do Brasil”, em janeiro de 2010, poderá ter dois tipos de efeito sobre as eleições, um indireto, outro direto.

O primeiro efeito, indireto, é polarizar mais a apreciação sobre Lula entre os cidadãos – não especificamente eleitores – brasileiros.

Pobres não vão ao cinema, no Brasil. Porém, a notícia sobre o lançamento do filme, independente de que ele seja visto, é suficiente para reforçar a idéia de que, se a vida do seu ídolo fez jus a um filme, é porque ele realmente merece, e a adesão a ele é justificada. Entre esse segmento da população, o filme adensa um pouco mais o mito Lula, para além da pessoa Lula. Se o mito é enunciado e assumido publicamente enquanto tal, as pessoas podem se sentir à vontade para aderir a ele sem complexos. É como gostar de Roberto Carlos, de Pelé ou do Padre Marcelo Rossi. A adesão ao mito está num patamar qualitativo diferente do mero “juízo de valor favorável” que se pode fazer a respeito de alguém.

Para o cidadão de classe média, o efeito é mais provavelmente o inverso. Para os anti-lulistas, a mera existência do filme é repugnante e uma evidência do grau de mitificação deliberada que se promove em torno da

figura do Presidente da República. O *trailer* do filme foi vaiado, no início de uma sessão de cinema em São Paulo. A vaia coletiva não é um evento trivial (em São Paulo, a última vez em que isso aconteceu generalizadamente foi nos anos 1980, quando Maluf aparecia na tela). Vaia-se quando se tem certeza de que a rejeição é partilhada por toda a co-audiência. Para esse público, a existência do filme, igualmente independente de que ele seja visto, aprofunda a rejeição, ao lembrar a todos que está em curso a fabricação de um mito, no sentido de instituir uma versão mistificada do personagem distinta da realidade da pessoa. O efeito é reforçar a idéia de que Lula é um mito pernicioso a ser combatido.

E quanto ao espectador de classe média lulista, que assistirá ao filme? Embora o mero ato de se dispor a assistir ao filme demonstre já, no mínimo, alguma boa vontade em relação ao personagem, o impacto não será relevante. Há algo de constrangedor, para esse público mais sofisticado, em assumir a idolatria de uma figura pública, que supõe uma adesão cega e desinformada. Essas pessoas acreditam ter razões para gostar de Lula, razões que por definição são o contrário de uma adesão emocional e irrefletida ou suscitada por fatores econômicos imediatos (como o Bolsa-Família). Mesmo que gostem de Lula e que gostem do filme, essas pessoas terão pudor em exaltar Lula em termos que sugiram uma adesão irracional. Mais ainda, porque o filme não despertou grande entusiasmo, mesmo entre esse público – não foram entusiásticos os comentários ouvidos na saída da sessão inaugural do filme, em Brasília, com forte presença oficial. Na verdade, é quase impossível fazer um filme sobre um mito vivo, qualquer que seja, que não pareça um pouco ridículo. Mesmo levando isso em conta, o filme aparentemente ficou bem aquém da expectativa do próprio público com uma disposição favorável a ele. Em relação a esse público, o efeito do filme será neutro – não reforçará nem atenuará a adesão a Lula. No máximo, o filme – mais uma vez, sua existência, independente de seu conteúdo – vai reiterar brandamente o entendimento de que o mito Lula é positivo para o Brasil.

Essa polarização incide sobre a figura de Lula e sobre a cidadania em geral. Como isso reverte sobre os eleitores? Qual o efeito direto do filme sobre as eleições presidências de 2010?

Lula não será candidato. Os eventuais efeitos positivos do filme se darão a partir da – ainda muito incerta – transferência de votos de Lula para Dilma. Porém, paradoxalmente, o reforço do mito Lula faz lembrar que Dilma não é Lula, que ela está bem aquém dele em todos os quesitos –

biografia, carisma, presença, atuação, falas. O filme reforça o contraste entre o líder popular e a burocrata escolhida por ele para sucedê-lo. O ostensivo apadrinhamento de Dilma por Lula contribui mais ainda para reforçar a imagem de alguém sem luz própria, que está na esteira de outro, e a torna uma candidata mais sem graça. A adesão a um mito é ainda mais intransferível do que a adesão a uma pessoa. Uma pessoa pode estar no lugar de outra. Um não-mito não pode ocupar o lugar de um mito. (De fato, nem mesmo um mito pode ocupar o lugar de outro mito. Mas isso não está em pauta aqui). Não há sucessores possíveis para Roberto Carlos, Pelé ou os Beatles. A partida do mito deixa, necessariamente, um vazio.

A consequência é que, ao reforçar o mito Lula, o filme acaba apontando na direção do pós-lulismo – já que não pode haver um segundo Lula, uma vez que ninguém estará à altura dele, só resta debater o Brasil a partir de Lula. Lula, o mito, naturalizado no imaginário brasileiro, passa a ser um dado geral, um paradigma de fundo, sobre o qual os candidatos devem elaborar suas próprias imagens e sua colocação pública. O que se abre para todas as possibilidades – Ciro, Marina, Requião. Do ponto de vista da imagem pessoal, Serra não é Lula, nem está à altura dele. Mas Dilma também não, e talvez seja menos ainda. O estabelecimento e a consagração do mito Lula zeram o patamar das referências pessoais para as eleições. A cada candidato cabe agora demonstrar que vale a pena por si próprio. Quanto menos o candidato se comparar a Lula, melhor, já que não há saldo positivo possível dessa comparação – uma pessoa sempre estará aquém de um mito. O paradoxo é que é mais fácil para Serra do que para Dilma proceder a esse descolamento.

URNA ELETRÔNICA: UMA QUESTÃO DE CONFIANÇA

Moritz Lohe

Freie Universität Berlin - FUBERLIM

✉ moritzlohe@gmail.com

A história das urnas eletrônicas começa nos anos 90, no Brasil. Elas foram usadas pela primeira vez em 1996, em 57 cidades, nas eleições municipais e atingiram cerca de 32 milhões de eleitores, portanto 32% do eleitorado. Em 2000, pela primeira vez no país e no mundo, eleições municipais foram executadas totalmente através de urnas eletrônicas.¹ Além do Brasil, países como Alemanha, Holanda, Itália e os Estados Unidos também as usaram nas eleições, porém, enquanto no Brasil as urnas eletrônicas triunfaram, nos outros países elas foram proibidas.²

A discussão geral relacionada às urnas eletrônicas é acerca da segurança das eleições. Inquestionavelmente, a fraude eleitoral é possível com ou sem elas. Por um lado, as pessoas que apóiam as urnas eletrônicas ressaltam que os votos digitalizados evitam a maioria das fraudes, principalmente aquelas feitas com cédulas falsas ou com votos em branco, que eram desviados para certos candidatos. Contudo, as pessoas também afirmam que a votação totalmente digital deixa abertas brechas para novos tipos de fraude. Por exemplo, ao votar, o eleitor vê na tela da urna o nome e o número do candidato, e depois confirma.

¹ *TRE-SP (2009)*: Tribunal Regional Eleitoral de São Paulo. Urna Eletrônica. Histórico, baixado sob: <http://www.tre-sp.gov.br/urna/historico.htm>, em 12.12.2009.

² *Stegers, Fiete (2009)*: Fragen und Antworten zum Thema Wahlcomputer, baixado sob: <http://www.tagesschau.de/inland/wahlcomputer124.html>, em 12.12.2009.

Mas um programa malicioso escondido na própria urna pode fazer com que o voto guardado em sua "memória" seja diferente do que foi visto na tela, como mostrou a experiência feita no canal "Nederland 1" da Holanda com urnas eletrônicas usadas pela eleição holandesa.³

Desta forma, o problema não está no meio pelo qual a eleição é feita, urnas ou cédulas, mas sim nas pessoas que têm acesso a estes meios. Pessoas estas que deveriam ser mais bem selecionadas ou supervisionadas.

Uma outra diferença que gira em torno das urnas eletrônicas e das cédulas é quanto à possibilidade do eleitorado observar a eleição e controlar para que não haja fraude. Com as urnas eletrônicas, o decurso no posto eleitoral ainda é observável, mas não é possível acompanhar a contagem eletrônica dos votos. O que as urnas gravam, e se elas gravam, o eleitor não tem como saber. Além disso, a contagem dos votos é reduzida pelo processo de impressão. Já com as cédulas, os eleitores interessados podem assistir depois o encerramento dos seções eleitorais. Contudo, um eleitor não pode assistir todas as contagens da eleição e por isso não pode ter certeza que elas foram executadas corretamente. Então, qual é mesmo a diferença entre urnas eletrônicas e cédulas? Por que alguns países, como a Alemanha, proibiram urnas eletrônicas e o Brasil fica orgulhoso de ser o primeiro país a executar eleições em 100% com urnas eletrônicas?

A resposta é confiança. Confiar pode ser considerado como acreditar que um processo será feito como esperado. Assim, se alguém opta pela utilização das urnas eletrônicas ao invés de cédulas é por que acredita que com as urnas a possibilidade de fraude é menor. Geralmente, as urnas eletrônicas representam a tecnologia; em contrapartida, as cédulas, respectivamente os auxiliares eleitorais, que contam os votos, representam as instituições públicas, por isso, a questão básica é se o eleitorado confia mais na tecnologia ou nas instituições públicas.

Na Europa e principalmente na Alemanha, há uma desconfiança quanto a novas tecnologias que as pessoas não conseguem dominar. Por causa disso, os alemães podem ser considerados conservadores no contexto tecnológico. Assim, a discussão pública na Alemanha sobre a utilização das urnas eletrônicas gira em torno da possibilidade de manipulação e do medo da impossibilidade de examinar possíveis fraudes. Já os brasileiros, geralmente, são muito abertos às novidades. Novas tecnologias são consideradas coisas boas que ajudam simplificar a vida e por isso não são muito questionadas. Com isso, a discussão pública no Brasil

³ Pode-se assistir a emissão original sob <http://chaosradio.ccc.de/ctv062.html> com legendas em inglês.

sobre a utilização das urnas eletrônicas permaneceu no campo da possibilidade que elas representam de evitar fraudes eleitorais se comparadas às cédulas.

Ao contrário do Brasil, onde as instituições públicas gozam de uma confiança relativamente baixa e são percebidas como mecanismos de controle da elite, na Alemanha elas são percebidas como um apoio à sociedade. Por isso, os alemães confiam nos responsáveis pelo processo eleitoral e nunca tiveram problemas com a maneira mais simples de votar. Lá, a desconfiança na tecnologia é maior do que nas instituições públicas e seus empregados, por isso as urnas eletrônicas não são aceitas.

Os alemães têm mais medo da possibilidade de manipulação da tecnologia do que as instituições sejam corrompidas. Mas, no Brasil, a desconfiança nas instituições é maior do que na tecnologia. Os brasileiros consideram maior a probabilidade de uma fraude eleitoral se os auxiliares eleitorais contarem os votos

Finalmente pode-se considerar a aceitação das urnas eletrônicas uma consequência do contexto social. A visão individual de confiança está construída pela sociedade, como valores pessoais. Por isso, a questão da aceitação das urnas eletrônicas não é uma questão da segurança nem de racionalidade, mas uma questão cultural.

SOBRE OS COLABORADORES DESTA EDIÇÃO

Wladimir Gramacho é doutor em Ciência Política pela Universidade de Salamanca (Espanha). Publicou artigos acadêmicos em revistas científicas internacionais, tais como a *Acta Política*, *Desarrollo Económico* e *Análise Social*; capítulos em livros sobre eleições na América Latina e na Espanha e também teve publicações sobre *Jornalismo Político*. Tem experiência docente no Brasil e na Espanha. Sua principais áreas de atuação são: opinião pública, política latino-americana, comunicação política, política e economia, métodos quantitativos.

Malco Camargos é doutor em Ciência Política (Ciência Política e Sociologia) pela Sociedade Brasileira de Instrução - SBI/IUPERJ (2007). Atualmente é proprietário do Instituto Ver e prof. assistente da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Tem experiência na área de Ciência Política, atuando principalmente nos seguintes temas: eleições, comportamento eleitoral, projeto social, políticas públicas e avaliação e monitoramento.

Bruno Dallari é doutor em lingüística pela Unicamp e, atualmente, é professor do Departamento de Letras da Universidade Federal de São Carlos - UFSCar. Foi professor e chefe do Departamento de Lingüística da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC SP. Suas principais áreas de atuação são: concepções lingüísticas de Saussure, análise do discurso voltada para a explicação da produção de sentido no contexto da relação mídia-público e políticas lingüísticas.

Moritz Lohe é mestrando em Ciência Política pela Freie Universität Berlin – FUBERLIM, com período de estágio na Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG, sua dissertação tem como tema a evolução do Estado de bem-estar social no Brasil. Possui estágio no Parlamento Alemão e na Fundação Konrad Adenauer, tendo trabalhado em Gana, onde aprofundou seus conhecimentos sobre a realidade sociopolítica dos países africanos. Suas principais áreas de interesse são: economia das nações em desenvolvimento e políticas sociais e de desenvolvimento. guardado em sua "memória" seja diferente do que foi visto na tela, como mostrou a experiência.