



CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS – CFCH
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA POLÍTICA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA POLÍTICA

PRISCILA MARIA LAPA

**COMO VOTOU A CLASSE C NAS ELEIÇÕES PRESIDENCIAIS BRASILEIRAS DE
2014?**

TESE DE DOUTORADO

Recife
2016

PRISCILA MARIA LAPA

**COMO VOTOU A CLASSE C NAS ELEIÇÕES PRESIDENCIAIS BRASILEIRAS DE
2014?**

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciência Política, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Doutor em Ciência Política.

Orientador: Adriano Oliveira dos Santos
Coorientador: Enivaldo de Carvalho Rocha

Recife
2016

Catálogo na fonte
Bibliotecária Maria Janeide Pereira da Silva, CRB4-1262

L299c Lapa, Priscila Maria.
Como votou a classe C nas eleições presidenciais brasileiras de 2014? /
Priscila Maria Lapa. – 2016.
130f. : il. ; 30 cm.

Orientador: Prof. Dr. Adriano Oliveira de Souza.
Coorientador: Prof. Dr. Enivaldo Rocha.
Tese (doutorado) - Universidade Federal de Pernambuco, CFCH.
Programa de Pós-graduação em Ciência Política, 2016.
Inclui Referências.

1. Ciência política. 2. Eleições - Brasil. 3. Presidentes - Brasil -
Eleições, 2014. 4. Classes sociais. I. Souza, Adriano Oliveira (Orientador).
II. Rocha, Enivaldo (Coorientador). III. Título.

320 CDD (22. ed.)

UFPE (BCFCH2016-73)

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA POLÍTICA
TESE DE DOUTORADO
FOLHA DE APROVAÇÃO

**COMO VOTOU A CLASSE C NAS ELEIÇÕES
PRESIDENCIAIS BRASILEIRAS DE 2014?**

PRISCILA MARIA LAPA

Aprovada em 15 de agosto de 2016.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Adriano Oliveira dos Santos (Orientador)

Prof. Dr. Enivaldo de Carvalho Rocha (Examinador Interno)

Prof. Dr. Ernani Rodrigues de Carvalho Neto (Examinador Interno)

Prof. Dr. Juliano Mendonça Domingues da Silva (Examinador Externo)

Prof. Dr. Arthur Leandro Alves da Silva (Examinador Externo)

Aos que têm fé na luz da Ciência, para clarear suas “mini certezas”.

AGRADECIMENTOS

À luz divina, Espiritualidade Amiga, sem a qual não há o Ser.

À minha mãe Dorotéia e às minhas irmãs Camila e Raissa, por simplesmente serem a força maior em minha vida. Às minhas filhas Gabi e Giovana, por tudo de melhor que elas representam. Ao Pretinho e sua fé incondicional de que tudo dará certo. À tia Teresa, por compartilhar tantos momentos e pela revisão deste trabalho. A Arnaldo, pela paciência em coletar dados, e aos cunhados Flávio e André, por apoiarem em tudo que é coisa nesta vida.

Minha imensa gratidão a quem primeiro acreditou no meu regresso ao Programa de Pós-Graduação em Ciência Política da UFPE para cursar o doutorado e, desde o início, visualizou cada etapa dessa trajetória, com seu apoio incondicional: o meu orientador e amigo Adriano Oliveira. Imensa gratidão também ao meu mestre e luz no meu caminho Enivaldo Rocha, amigo de todas as horas.

Um agradecimento mais do que especial para os pesquisadores do Centro de Pesquisas Aggeu Magalhães Tiago Lapa (tio Tiago) e George Diniz, os grandes construtores do modelo estatístico que me proporcionou concluir este trabalho. E também ao pesquisador André Luiz Sá de Oliveira, pela construção dos mapas que engrandeceram as análises.

A Lucas, Luiza Mabel e Matheus, graduandos em Ciência Política, pelas pesquisas para compor o banco de dados. Aos demais professores do Programa, sempre disponíveis e atenciosos.

Ao professor Antonio Lavareda, sempre gentil, uma grande inspiração e referência. Ao amigo Rodrigo Santiago, companheiro de disciplinas e estudos, pelo seu incentivo sempre.

Aos amigos do Sebrae e da vida Fernando Clímaco, Flávio Roberto, Flávio Valdez e Conceição Moraes, por sua imensa disponibilidade em contribuir para que os gráficos e tabelas existam e estejam “alinhados”; e que deram tantas contribuições preciosas para as análises.

Aos amigos sórdidos – Emerson, Júlio, Rodrigo e Juliana – companheiros de jornada científica e da vida. E aos amigos Wagner, Vivi, Kátia, Juli Marillac e Márcia, por tudo o que são pra mim.

“Não há nada que determine mais o que seremos do que as coisas que optamos ignorar”.

Sandor Mcnab

RESUMO

O principal objetivo deste trabalho é discutir o comportamento eleitoral da classe C nas eleições presidenciais de 2014. Para isso, faz-se uma discussão sobre os determinantes do voto e as principais postulações sobre o comportamento do eleitor nas eleições para presidente. Em seguida, discute-se a formação de uma nova classe C no Brasil, apresentando as principais correntes do debate acadêmico sobre o fenômeno. Assim, busca-se analisar se de fato houve ou ainda está em processo uma transformação na estrutura de classes no país, ou se trata de uma alteração restrita à base da pirâmide social brasileira. Os possíveis impactos na arena eleitoral dessas mudanças são discutidos por meio da análise da conjuntura das eras FHC, Lula e Dilma. Por meio da técnica estatística de Growth Mixture Models (GMM), cuja utilização é inédita na Ciência Política brasileira, os municípios foram agregados em classes latentes e foi feito o cruzamento com o critério de classes da Fundação Getúlio FGV, a fim de se verificar a distribuição da classe C nas diferentes regiões do país. Por fim, o mesmo modelo foi utilizado para as eleições presidenciais de 2010 e 2006, com o intuito de se realizar uma análise comparativa dos resultados da distribuição dos votos pelas classes sociais. Dessa forma, foi possível verificar se o resultado da eleição de 2014 representa uma tendência de votos da classe C e se é possível apreender um comportamento eleitoral típico desse segmento.

Palavras-chave: Determinantes do voto; Classe C; eleições presidenciais; Conjuntura Eleitoral.

ABSTRACT

The main objective of this paper is to discuss the electoral behavior of the C class in the 2014 presidential elections. For this, it is a discussion of the determinants of the vote and the main postulations on voter behavior in presidential elections in the country. Then debate the formation of a new class C in Brazil, with the main currents of academic debate about the phenomenon. Thus, we seek to examine whether in fact there was or still is in the process a change in the class structure in the country, or is it a change restricted to the base of the Brazilian social pyramid. Possible impacts on the electoral arena of these changes are discussed by analyzing the situation of the FHC era, Lula and Dilma. Through Growth Mixture Models statistical technique (GMM), the municipalities were aggregated into latent classes and was made the crossing with the criteria of classes at the Getulio FGV in order to verify the distribution of class C in different regions of parents. The objective was to analyze the results of the presidential election of 2014 in the light of these profiles and answer the question: How voted the C class in that election? Finally, the same model was used for the 2010 presidential elections and 2006, in order to perform a comparative analysis of the distribution results of the vote by the social classes. Thus, it was possible to verify the result of the 2014 election is a tendency vote of the class C and if it is possible to learn a typical election behavior of this segment.

Keywords: Determinants of the vote; Class C; Electoral environment; Presidential elections.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Evolução temporal da pobreza no Brasil: 1999 a 2009.	53
Figura 2 – Taxa de crescimento médio da renda domiciliar per capita por décimos da distribuição: Brasil, 2001 a 2009.	54
Figura 3 – Pirâmide populacional dividida em classes econômicas.	57
Figura 4 – Brasil: evolução da composição setorial do Produto Interno Bruto (em %).	59
Figura 5 – Brasil: evolução da composição setorial da ocupação (em %).	60
Figura 6 – Brasil: evolução do saldo das ocupações segundo setores de atividade econômica	60
Figura 7 – Brasil: estratificação ampliada da população economicamente ativa (propriedade, moradia, escolaridade, ocupação, renda e consumo) (em %).	61
Figura 8 – Número de filhos por mulher (1940-2010).	64
Figura 9 – Fórmula utilizada para a padronização das variáveis	77
Figura 10 – Tendências das Variáveis para as Classes Sociais Latentes (2010/2014).	80
Figura 11 – Tendências das Variáveis para as Classes Sociais Latentes: comparação entre IDH, Renda Familiar e Anos de Estudo (2010/2014).	81
Figura 12 – Tendências das Variáveis para as Classes Sociais Latentes: comparação entre as classes (2010/2014).	83
Figura 13 – Mapa com a distribuição das classes sociais pelos municípios brasileiros (2010/2014)	84
Figura 14 – Composição da classe latente 2 (2010/2014).	95
Figura 15 – Composição da classe latente 3 (2010/2014).	95
Figura 16 – Contribuição da classe C para a formação das classes latentes (2010/2014).	96
Figura 17 – Composição da classe latente 4 (2010/2014).	97
Figura 18 – Composição da classe latente 5 (2010/2014).	98
Figura 19 – Resultados eleitorais (2014)	104
Figura 20 – Comparação: Resultados eleitorais (2014): quantitativo de votos recebido pelos candidatos nos municípios x vencedor em cada município.	105
Figura 21 – Resultados eleitorais: votação dos candidatos nos municípios (2006).	118
Figura 22 – Resultados eleitorais: votação dos candidatos nos municípios (2010).	119

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Renda domiciliar para os estratos do Critério Brasil.	55
Tabela 2 – Subdivisões das classes baixa, média e alta.	56
Tabela 3 – Distribuição dos municípios quanto ao desempenho: modelo com 5 e 6 classes (2010/2014)	79
Tabela 4 – Votação dos candidatos nas classes latentes (2014)	86
Tabela 5 – Votação dos candidatos nas classes CL 1/5 e CL 2/3/4 (2014) . . .	87
Tabela 6 – Votação por candidato nas classes CL 1/5 e CL 2/3/4– primeiro e segundo turno (2014)	89
Tabela 7 – Cruzamento entre as classes latentes e as classes sociais (2010/2014)	94
Tabela 8 – Classes latentes, classes sociais e votação nos municípios brasileiros (2010/2014)	99
Tabela 9 – Distribuição quanto ao número de municípios presente em cada grupo das classes latentes por Estado (2010/2014).	102
Tabela 10 – Distribuição dos municípios quanto ao desempenho (2000/2006) . .	108
Tabela 11 – Distribuição dos municípios quanto ao desempenho (2010 e 2014).	108
Tabela 12 – Cruzamento entre as classes latentes e as classes sociais (2000/2006)	110
Tabela 13 – Comparação das classes latentes nas duas bases de dados	111
Tabela 14 – Distribuição das classes latentes por Estado: comparação entre as bases de dados 2000/2006 e 2010/2014.	112
Tabela 15 – Votação dos candidatos nas classes (2006, 2010 e 2014)	115

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	OS DETERMINANTES DO VOTO E SUAS IMPLICAÇÕES TEÓRICAS	15
2.1	Os determinantes do voto	19
2.1.1	Os determinantes do voto na Ciência Política brasileira	21
2.2	A dimensão econômica do voto	30
3	CONJUNTURA SOCIOECONÔMICA E SEUS IMPACTOS ELEITORAIS	33
3.1	Mudança institucional, conjuntura socioeconômica e eleições	33
3.2	Era FHC, Plano Real e a economia nos anos 90	36
3.2.1	O combate à inflação e os efeitos eleitorais	38
3.3	A Era Lula	42
3.3.1	Transferência de Renda e avaliação positiva	44
3.4	A Era Dilma	47
4	CLASSES SOCIAIS NO BRASIL: NOVA CLASSE C?	50
4.1	Debate conceitual	50
4.2	Mudanças na distribuição de renda e as classes sociais no Brasil	52
4.3	O peso do consumo	62
4.3.1	Mudanças no padrão de consumo	65
4.3.2	Além do consumo	66
4.4	Definições para o fenômeno: uma nova classe média?	67
4.5	Crise econômica: confiança abalada?	72
5	MODELO DE ANÁLISE DO VOTO DA CLASSE C	74
5.0.1	Classes sociais e trajetórias dos municípios brasileiros	76
5.0.2	Comportamento eleitoral nos municípios	85
5.0.3	Discussões sobre os resultados: o contexto da eleição	92
5.0.4	A distribuição da Classe C nos municípios brasileiros	94
5.0.5	A classe C definiu a eleição presidencial de 2014?	99
6	O VOTO DA CLASSE C NAS ELEIÇÕES PRESIDENCIAIS DE 2006 E 2010	107
6.1	Composição das classes latentes	107
6.2	Como votaram as classes nas eleições de 2006 e 2010	114

7	CONCLUSÃO	121
	Referências	124

1 INTRODUÇÃO

Determinantes do voto podem ser compreendidos como as razões que levam um eleitor a decidir por um dos candidatos em uma arena eleitoral. A construção de explicações sobre os resultados eleitorais pela Ciência Política tem como pressuposto a possibilidade de se conhecer essas razões para o conjunto dos eleitores e, assim, desvendar os mecanismos que engendram as escolhas dos indivíduos.

Ao longo da história, diversas correntes teóricas foram sendo elaboradas, com o propósito de construir essas explicações para os fenômenos eleitorais. Em alguns casos centradas nos indivíduos, em outros em fatores mais estruturais, como o estado da economia ou a configuração dos Sistemas Partidários, essas correntes teóricas contribuíram para demonstrar a complexidade desses fenômenos e empreender alguns caminhos explicativos, que podem lançar luzes sobre as eleições na atualidade.

As eleições presidenciais brasileiras, desde 1994, vêm sendo estudadas pela Ciência Política sob os mais diversos prismas. De alguma maneira, formou-se o consenso de que o estado da economia é um dos fatores mais relevantes para explicar o resultado de uma eleição presidencial. Assim, tornaram-se comuns publicações que investigam o fenômeno eleitoral a partir da premissa: se a economia vai bem, o eleitor tende a reeleger o presidente (ou eleger o candidato apoiado por ele).

No entanto, à medida que mudanças de cunho socioeconômico se processam na sociedade, possivelmente a lógica do voto não permanece estanque ou, ao menos, outras variáveis passam a conferir maior complexidade a essas escolhas eleitorais ou ao contexto em que elas se processam.

Este trabalho tem como objetivo discutir o comportamento eleitoral da classe C nas eleições presidenciais de 2014. Para isso, no Capítulo 2, faz-se uma discussão sobre os determinantes do voto para a Teoria Política e as principais postulações sobre o comportamento do eleitor nas eleições para presidente no Brasil. Apresentamos os principais pressupostos, variáveis e argumentos utilizados por cientistas políticos que se debruçam sobre o fenômeno eleitoral como forma de melhor visualizar quais os caminhos explicativos são mais comumente utilizados para compreender os resultados de uma eleição.

Os possíveis impactos na arena eleitoral dessas mudanças são discutidos por meio da análise da conjuntura das eras FHC, Lula e Dilma, tema do Capítulo 3. Nele, apresentamos um panorama do estado da economia e a repercussão na arena política dessa conjuntura, de modo a buscar compreender como foi se moldando em nosso país a configuração eleitoral que, em 2014, levou à reeleição da presidente Dilma (PT).

O Capítulo 4, por sua vez, adentra no debate acerca da formação de uma nova classe C no Brasil nos últimos vinte anos, apresentando as principais correntes do debate acadêmico sobre o fenômeno. Assim, busca-se analisar se de fato houve ou ainda está em processo uma transformação na estrutura de classes no país, ou se trata de uma alteração restrita à base da pirâmide social brasileira.

Para fundamentar o debate teórico, são apresentados dados e indicadores socioeconômicos do período, como a evolução da pobreza no Brasil, a taxa de crescimento médio da renda domiciliar, a evolução da composição setorial do PIB e a pirâmide populacional dividida em classes econômicas.

A compreensão sobre as razões que levaram a esse resultado – e como foi a contribuição da classe C para ele – são o foco do Capítulo 5. De forma inédita, foi elaborado um modelo para análise das classes sociais e sua distribuição nos municípios brasileiros, por meio da técnica estatística de ***Growth Mixture Models (GMM)***. Assim, foram criadas variáveis latentes (classificação de trajetórias) e os municípios brasileiros foram classificados de acordo com as médias das variáveis (Gini, IDH, renda familiar, pobreza e anos de estudo), que representam a probabilidade de o município estar em uma determinada trajetória.

Em seguida, foi feito o cruzamento dessa classificação com o critério de classes da Fundação Getúlio FGV, a fim de se verificar a distribuição da classe C nas diferentes regiões do país. A terceira etapa da análise permitiu o cruzamento com os resultados eleitorais no primeiro e no segundo turno. O objetivo foi analisar os resultados da eleição presidencial de 2014 à luz desses perfis dos municípios para responder à questão: como votou a classe C naquele pleito?

A resposta a essa questão permite conjecturar se pertencer à classe C é um fator que explica o voto em um determinado candidato ou partido e como a distribuição de classes sociais afeta o processo eleitoral. Para isso, no Capítulo 6, fazemos uma comparação dos resultados eleitorais de 2014 com pleitos anteriores (2010 e 2006), a fim de compreender se o voto da classe C seguiu uma determinada tendência (de reeleição de candidatos que proporcionaram o bem estar econômico para os indivíduos dessa classe) ou se os resultados da eleição de 2014 foram pontuais e característicos daquele momento.

2 OS DETERMINANTES DO VOTO E SUAS IMPLICAÇÕES TEÓRICAS

As razões que levam um eleitor a decidir por um dos candidatos em uma arena eleitoral compõem o que na Ciência Política se compreende como sendo os determinantes do voto. Assim, os cientistas políticos tratam os determinantes do voto como fenômenos sociais a serem compreendidos e explicados, especificando-se as relações de variáveis, as quais expressam mecanismos que lhe dão vida (ELSTER, 1998; EVERA, 1997).

As ações sociais dos indivíduos geram os fenômenos sociais. De acordo com Boudon (1995)

O primeiro princípio fundamental da sociologia da ação consiste em levar a sério o fato de que todo fenômeno social, qualquer que seja, é sempre o resultado de ações, atitudes, de convicções, e em geral de comportamentos individuais. O segundo princípio, que completa o primeiro, afirma que o sociólogo que pretende explicar um fenômeno social deve procurar o sentido dos comportamentos individuais que estão em sua origem (BOUDON, 1995, p.28).

Além dessa compreensão da ação social, os estudos contemporâneos acerca dos determinantes do voto amparam-se, em grande medida, em diversos outros pressupostos do neoinstitucionalismo e da Teoria da Escolha Racional¹, que trazem à tona as discussões sobre o papel desempenhado pelas instituições na determinação de resultados sociais e políticos.

O surgimento de novos valores, crenças e visões de mundo na sociedade brasileira, cujo principal expoente é o aumento do número de indivíduos que compõem a classe, e suas consequências para a existência de novos valores políticos (que influenciam as escolhas eleitorais), pode ser compreendido com o amparo do neoinstitucionalismo, em suas três versões (o histórico, o sociológico e o da escolha racional), que não necessariamente são contraditórias.

¹ Existe um relativo consenso quanto à consolidação do paradigma da escolha racional na Ciência Social e na Ciência Política, ilustrada com a pujança de quatro obras produzidas entre meados das décadas de 50 e 60: (BUCHANAN; TULLOCK, 1962); (DOWNS, 1999b); (ARROW, 1963); e (OLSON, 1971). Nestas obras claramente se estabelecem as bases teóricas e metodológicas para o uso do individualismo metodológico e dos pressupostos da racionalidade como princípios básicos ou essenciais da ação humana (SANTOS, 2006).

Immergut (1998) observa que a abordagem neoinstitucional surgiu como uma crítica ao behaviorismo, para quem a soma das preferências individuais explica o comportamento coletivo. Contra essa concepção, os institucionalistas afirmam que a ação social é determinada por instituições, e não meramente pelo somatório das preferências. Mas, por outro lado, os institucionalistas também rejeitam o estruturalismo, o qual atribui a uma determinada estrutura social a força causal de todas as situações sociais (NASCIMENTO, 2009).

De acordo com Nascimento (2009), o argumento central dos neoinstitucionalistas é que as instituições moldam a ação. Os novos institucionalistas argumentam que a teorização dentro da Ciência Política deve levar em conta o fato de que a ação jamais ocorre no vácuo institucional. Enfatizando a importância teórica das instituições, os neoinstitucionalistas rejeitam duas perspectivas principais sobre a relação entre instituições e ação.

A primeira toma as instituições como o reflexo de forças sociais, quaisquer que sejam suas naturezas (sociopolítica, econômica, cultural e assim por diante). A segunda perspectiva criticada pelos novos institucionalistas considera as instituições como meros instrumentos que podem ser manipulados pelos atores.

Os autores neoinstitucionalistas consideram que essa visão despreza o impacto que as restrições institucionais (*constraints*) exercem sobre a ação humana. Por conseguinte, postulam que ambas as visões – instituições enquanto reflexo de forças sociais ou instituições compreendidas enquanto instrumentos neutros – ignoram o simples fato de que instituições podem, elas mesmas, afetar os resultados políticos, ou seja, instituições possuem vida própria.

A análise de Hall e Taylor (2003) das três versões do novo institucionalismo é feita com base em duas questões: (i) como construir a relação entre instituições e comportamento e (ii) como explicar o processo pelo qual as instituições surgem e se modificam.

De acordo com os autores, o institucionalismo histórico se caracteriza por recorrer tanto à perspectiva do cálculo quanto à da cultura, no que diz respeito ao comportamento dos indivíduos quando confrontados com instituições. Os seus adeptos defendem também a ideia da distribuição assimétrica do poder, em especial de como as instituições repartem o poder de maneira desigual entre grupos sociais.

Do ponto de vista da causalidade social, esta versão apresenta uma causalidade dependente da trajetória percorrida, ou como eles mesmos denominam *path dependence*. Isto implica assumir que as instituições são entendidas em termos de suas propriedades herdadas do passado, e não apenas como a escolha dos indivíduos no momento em que a ação acontece. Por fim, os institucionalistas históricos defendem

que as instituições não são consideradas como o único fator que influencia a vida política, o que significa que instituições estão sempre combinadas com outros fatores na cadeia causal (SANTOS, 2006).

Já o conjunto de atributos que caracteriza o institucionalismo da escolha racional parte do pressuposto de que os atores compartilham um conjunto determinado de preferências e se comportam de modo utilitário, no sentido de maximizar a satisfação de suas preferências. Esta maximização se dá pela ação estratégica, que pressupõe um número significativo de cálculos. Deriva deste pressuposto que os institucionalistas da escolha racional tendem a considerar a vida política como uma série de dilemas de ação coletiva, em que os atores procurando seus interesses podem chegar a resultados subótimos para a coletividade (HALL; TAYLOR, 2003).

Os defensores do institucionalismo sociológico, em sua definição de instituições, incluem não apenas regras, procedimentos ou normas formais, mas também os sistemas simbólicos, os esquemas cognitivos e os modelos morais que fornecem “padrões de significação” que guiam a ação humana. Na verdade, há uma ruptura com a dicotomia entre instituições e cultura, uma vez que cultura é redefinida como sinônimo de instituições (SANTOS, 2006). Isto significa que o enfoque assume uma forte dimensão normativa do impacto das instituições, ou “dimensão cognitiva”, das instituições na ação humana.

Um ponto de convergência entre as três versões acima descritas é que todas elas buscam compreender como diferentes resultados sociais são produzidos a partir de diferentes arranjos institucionais. Dito de outra maneira: “quando, como, e, em que condições instituições importam para explicar fenômenos sociais e políticos?” (LIMONGI, 1994).

Existem duas maneiras distintas de se definir a natureza, a origem e a relevância das instituições para as análises econômicas e compreensão das interações sociais (AOKI, 2007):

- 1) As instituições são as “regras do jogo” em uma ordem hierárquica: existem regras exogenamente pré-determinadas fora do domínio das transações econômicas, como as regras legais (leis) e as normas sociais. Enquanto isso, nas instituições econômicas, como os mercados, as organizações são geridas por respostas racionais aos custos de transação, dentro dos limites de alguns constrangimentos.
- 2) As regras institucionais são espontaneamente e/ou endogenamente moldadas e sustentadas em repetidas partidas do próprio “jogo”.

Para Aoki, é possível reconciliar ou integrar essas duas visões. Dessa forma, as instituições são consideradas essencialmente endógenas, mas funcionam como um

constrangimento externo para os agentes individuais. A proposta de integração das visões (endógena e exógena) envolve: 1) A noção de **equilíbrios múltiplos**; 2) Exame das possibilidades de interação e **interdependência entre os diferentes domínios** (político, social, econômico e organizacional), rejeitando a noção de ordenamento hierárquico.

O autor define domínios como o conjunto dos agentes mutuamente interativos em certos tipos de interação (econômicas, políticas, organizacional ou social) e o conjunto de escolhas de cada um deles. Ele propõe que se considerem as interações e interdependências entre os diversos jogos dos quais os atores participam simultaneamente.

Para que as escolhas dos atores sejam mutuamente consistentes e sustentadas (como em um equilíbrio), cada jogador não necessita conhecer em detalhes das intenções das escolhas dos outros jogadores. Pode-se assumir que existem conhecimentos que são comuns a todos em um determinado estado do jogo. São os **equilíbrios**. Se esse estado de equilíbrio se perpetua por um determinado período de tempo, passa a ter uma representação linguística, como as leis. É dessa forma que surgem *as crenças comportamentais*.

Os modelos mentais são as representações internas que os sistemas cognitivos individuais criam para interpretar o ambiente (AOKI, 2007). As instituições são mecanismos externos à mente criados para estruturar e ordenar o ambiente. No equilíbrio, as instituições são um constrangimento externo aos agentes individuais. As regras e crenças associadas às instituições precisam ser continuamente reconfirmadas e reproduzidas através das estratégias relevantes em jogo.

A partir dessa visão, é possível capturar a natureza das interações entre os fatores (econômicos, organizacionais, políticos e sociais) no contexto dos jogos. Aoki propõe a existência de quatro domínios: das trocas econômicas; das trocas organizacionais; das trocas políticas e das trocas sociais. Instituições podem surgir perpassando diversos domínios e/ou instituições em diferentes domínios envolvem relações complementares, levando a uma complexa estrutura que abarca todos os arranjos institucionais.

É nessa perspectiva que se pode compreender o processo de interação entre os diversos domínios, observando como as instituições existentes em um podem provocar mudanças em outros. Com esse amparo teórico, torna-se possível compreender como as escolhas dos eleitores podem ser *institucionalmente* condicionadas.

As mudanças institucionais podem ocorrer quando existe uma mudança substancial no equilíbrio. Ou seja, uma mudança em uma determinada instituição pode ser caracterizada pelo *quantum* de mudança no equilíbrio das estratégias dos agentes em

geral, induzidas pelo surgimento de novas crenças compartilhadas pelos agentes.

Os cientistas políticos que focam em suas análises as escolhas eleitorais utilizam como referência as chamadas escolas do comportamento eleitoral, que, em grande parte, se amparam nos pressupostos adotados pela Ciência Política contemporânea acima descritos. Por isso, para que possamos investigar os novos fenômenos eleitorais no Brasil, faz-se essencial revisar brevemente o que preconizam essas escolas.

2.1 Os determinantes do voto

Aspectos gerais acerca do comportamento dos eleitores em regimes democráticos são trazidos pelos teóricos que desejam explicar os determinantes do voto. Os primeiros estudos sobre opinião pública e comportamento eleitoral nos Estados Unidos demonstraram que o pressuposto da existência de um cidadão democrático naquele país não se sustentava: em vez de cidadãos conscientes, preocupados com os debates políticos, a maioria estava alheia aos temas em discussão na esfera pública (BAKER, 2002). Isso foi detectado, por exemplo, pelos trabalhos realizados nas Universidades de Columbia e Michigan, por cientistas como Campbell e al (1960), Lazarsfeld, Berelson e Guadet (1994).

O lado mais racional do eleitor norte-americano foi o alvo de pesquisadores como Key (1966), que constatou que esse eleitor racional, ainda que ideologicamente “inocente”, era retrospectivo, altamente punitivo em relação a desempenhos insatisfatórios de seus representantes, mas capaz de “premiar” os resultados considerados positivos. Dessa forma, durante muitos anos, persistiu na academia a visão de que o eleitor americano tinha, predominantemente, um comportamento não racional.

Com a publicação de *The American Voter* (CAMPBELL; AL, 1960), novos estudos foram inaugurados, procurando demonstrar os equívocos da visão tradicional, de modo que mais recentemente tem dominado na academia as concepções de que em democracias industriais avançadas os interesses do eleitorado em relação a determinados temas e às políticas públicas tem um papel fundamental na escolha do voto e nos resultados eleitorais.

A literatura acerca dos determinantes do voto condensa as investigações em quatro escolas: Teoria Psicológica; Teorias Sociológicas e Economicistas; Teoria da Escolha Racional e Modelo Demográfico-descritivo (FIGUEIREDO, 1991). Na corrente sociológica, as decisões de voto são comandadas por identidades sociais, resultantes de interesses. Esses interesses são formados a partir da inserção dos indivíduos em processos coletivos. Nesse modelo, são exploradas as articulações entre voto e gênero, renda e a escolaridade do eleitor (TELLES; LOURENÇO; STORNI, 2009).

Lazarsfeld, Berelson e Guadet (1994) defendem que as decisões do voto são

comandadas por identidades sociais, resultantes de interesses, formados a partir da inserção dos indivíduos em processos coletivos. Assim, as decisões individuais têm que ser compreendidas dentro dos diversos grupos sociais. Uma vez que existem identidades culturais objetivamente estabelecidas, a decisão do voto seria comandada pela natureza e pela densidade da identidade política existente entre eleitores e candidatos ou partidos.

Na interpretação da escolha eleitoral, as variáveis a serem consideradas seriam a identificação partidária, a classe social, o gênero, a renda e a escolaridade. De acordo com o autor, a identificação partidária expressa um “contrato” de representação de interesses entre eleitores e partidos (ou candidatos) e é decorrente da “conversação” social entre os partidos e a população.

Para a Teoria Psicológica, conhecida como o Modelo de Michigan, o comportamento dos indivíduos é função da interação das atitudes a que esses indivíduos estão sujeitos em suas experiências sociais e políticas. A convergência de atitudes frente ao mundo é o ingrediente básico para a compreensão do fenômeno social em sua totalidade (FIGUEIREDO, 1991). A decisão do eleitor está relacionada às suas motivações, inclinações ou predisposições psicológicas, ao contrário da classe e da origem social (conforme preconiza a teoria sociológica).

Dois autores se destacam no alinhamento com os pressupostos da Escola de Michigan: Campbell e al (1960) e Converse (2006). Para o primeiro, a orientação do eleitor em direção a questões políticas reflete o ambiente social imediato, sobretudo a família: ele possui categorias políticas normativas razoavelmente consolidadas, independentemente do contexto histórico. As atitudes do eleitor seriam formadas pela compreensão da vida social e política, adquirida através da socialização.

Converse desenvolve o conceito de “Crença de massa”, segundo o qual sistemas de crenças desenvolvidos endogenamente por diversos públicos constituem o elo causal entre as motivações psicológicas para a ação política e a ação observada ou a ser predita. A relação eleitor-candidato é, fundamentalmente, uma relação de empatia.

De acordo com os pressupostos da escolha racional, o eleitor downsoniano (DOWNS, 1999b) é racional sempre que escolher entre as alternativas eleitorais aquela que esteja melhor posicionada no seu ranking de preferências em detrimento das demais. Ele se preocupa com as políticas públicas, avalia o desempenho dos governos e a personalidade dos postulantes aos cargos executivos.

As situações de escolha dos indivíduos são condicionadas por quatro elementos: (i) os objetivos desejados (os propósitos que motivam a ação); (ii) As crenças sobre a adequação dos meios, que devem ser racionalmente formadas, de acordo com as evidências disponíveis; (iii) os elementos físicos, econômicos e institucionais que

formam e restringem as alternativas; (iv) as ações das outras pessoas, se estas interferirem, endogenamente, na adequação dos meios disponíveis.

Nessa perspectiva teórica, o eleitor vota como um juiz, avaliando os resultados políticos e econômicos, punindo o governo, quando as coisas estão mal, e apoiando-o, quando as coisas estão bem (TELLES; LOURENÇO; STORNI, 2009). O ato de votar é, portanto, uma forma de penitenciais ou de recompensar os partidos.

Na verdade, há uma combinação de avaliação pelo eleitor: a avaliação do passado o ajuda a fazer projeções para o futuro acerca daquele partido ou candidato. O que a teoria espera explicar é que as avaliações positivas do desempenho político-econômico atuem no sentido de aumentar as possibilidades de voto na situação, ao passo que percepções negativas beneficiem a oposição ao governo.

Alguns autores podem ser apontados como expoentes dessa corrente teórica, entre eles Popkin (1976), para quem cada indivíduo, isoladamente, age e reage continuamente em resposta ao que ele percebe e experimenta em relação à economia. Já Key (1966) desenvolve a tese do eleitor retrospectivo: é altamente punitivo em relação a desempenhos insatisfatórios de seus representantes, mas capaz de “premiar” os resultados considerados positivos.

Para Fiorina (1981), administrações bem avaliadas contribuem para eleger candidatos. Assim, eleitores satisfeitos com a economia votam pela reeleição do presidente da República. Enquanto isso, Kiewiet (1983) define que há dois tipos de eleitores: o egoísta, que age em defesa dos seus próprios interesses, tendo por horizonte sua vida doméstica; e os eleitores cuja escala de comparação é o estado econômico e social da sociedade (eleitor sociotrópico). Destarte, Kiewiet desenvolve a Teoria Economicista, segundo a qual a formação das preferências eleitorais individuais é uma função da avaliação que os eleitores fazem dos governos relativamente ao seu bem-estar, considerado isoladamente ou como integrante de uma comunidade ampla.

2.1.1 Os determinantes do voto na Ciência Política brasileira

A Ciência Política Brasileira utilizou como base esses estudos acerca do eleitorado norte-americano para conduzir as análises sobre o eleitor brasileiro. Por isso, por aqui também predominou por muito tempo a premissa de “o povo não sabe votar”, ou seja, os eleitores brasileiros parecem não ter fortes opiniões sobre assuntos políticos cruciais. Estudos, como o de Silveira (1998), descrevem o eleitor brasileiro como “irracional”, logo incoerente e desarticulado para tratar de assuntos políticos. As escolhas eleitorais seriam, dessa forma, baseadas no personalismo, nas características dos próprios candidatos, como honestidade e imagem.

A predominância do clientelismo nas relações Estado-sociedade no Brasil tam-

bém está subjacente à percepção de que os cidadãos não politizam temas de importância nacional (WEYLAND, 1996a; HAGOPIAN, 1996; METTENHEIM, 1995). O conflito político estaria centrado na disputa por recursos públicos limitados e benefícios pessoais, tais como água potável, ruas calçadas e, sobretudo, empregos no setor público. O voto, assim, seria racional (e economicamente auto-interessado), mas os eleitores não estariam voltados para os debates públicos, sobretudo aqueles de importância nacional.

Recentemente, alguns estudiosos do comportamento político do eleitorado brasileiro têm tentado “resgatar” o eleitor brasileiro, a partir de um modelo retrospectivo racional (BAKER, 2002). De acordo com os autores dessa vertente, existem fortes e convincentes evidências de haver um eleitor racional que baseia sua escolha eleitoral na avaliação do desempenho dos políticos no exercício do mandato. Argumenta-se que, por exemplo, o Plano Real foi decisivo para a vitória de Fernando Henrique Cardoso (ALMEIDA, 1998; MENEGUELLO, 1996; MENDES; VENTURI, 1994), da mesma forma que essa variável (Plano Real) explica a aprovação presidencial (CHAFFEE, 1998). Mas é possível evidenciar, de acordo com esse exemplo, a existência de votos orientados por tema no Brasil (*issue voting*)?

Baker (2002) aponta evidências de que os brasileiros politizam os debates sobre política econômica, com base em dados de um *survey* realizado em janeiro de 1998, demonstrando as atitudes do eleitorado com relação à privatização, investimento estrangeiro e liberalização do mercado, e sua influência sobre a avaliação presidencial de Fernando Henrique Cardoso.

O autor inferiu, a partir desse estudo que: (i) muitas pessoas têm consciência dos debates sobre política econômica existentes e têm posturas bem definidas em relação a questões econômicas de importância nacional; (ii) muitos também estão conscientes da postura real e objetiva do presidente nessas questões; (iii) dados os primeiros dois elementos, muitos brasileiros avaliam o presidente de acordo com a implementação dos tipos de política que eles, brasileiros, apoiam.

Em seguida, Baker faz o cruzamento desses dados com a variável escolaridade, a fim de verificar se é possível que os resultados encontrados não se apliquem a todos os cidadãos, mas àqueles com nível mais alto de escolaridade, que, em princípio, são mais coerentes em suas concepções sobre política econômica (SILVEIRA, 1998). Os resultados encontrados contrariam as suposições iniciais, demonstrando que os brasileiros menos escolarizados não são menos coerentes ou racionais do que os cidadãos mais escolarizados. No entanto, apenas com pesquisas que levem em conta outras variáveis, podem ser feitas afirmações mais categóricas a respeito do comportamento do eleitorado brasileiro em relação aos temas da agenda política.

É pertinente a observação de Carreirão (2002) de que a avaliação do desempe-

nho geral do governo deve depender de outras variáveis, mas ela é muito influenciada pela avaliação feita pelos eleitores das políticas econômicas dos governos, materializadas por meio dos Planos Econômicos.

Essa avaliação – que é subjetiva – tem uma correspondência com aspectos centrais da situação efetiva da economia. Boa parte do eleitorado, de acordo com essa visão, vota para presidente buscando melhorias econômicas para si e para o país. A questão que se segue é como essa avaliação é feita pelo eleitor: que aspectos influenciam nesse processo, entre eles os meios de comunicação.

Lavareda (2009) defende que o **clima positivo** (variáveis emocionais) gerado pela economia tem reflexos na escolha do eleitor nas eleições municipais e, em proporção ainda maior, nas eleições para presidente da República. Ainda carecemos, na Ciência Política brasileira, de estudos que possam apontar que variáveis emocionais (ou estados de ânimo) poderiam influir na formação dessa atitude otimista do eleitor brasileiro acerca das questões econômicas.

Considerando as eleições presidenciais de 1989, 1994 e 1998, Carreirão (2002) aponta que a imagem política, os atributos pessoais dos candidatos e o desempenho do governo em exercício, em particular na área econômica, são alguns fatores que definem a escolha do eleitor.

O papel das emoções na escolha do eleitor vem ganhando destaque na Ciência Política brasileira, com autores como Lavareda (2009) e Pimentel Júnior (2010), abrindo um diálogo entre escolha racional e emoção. A hipótese é de que ingredientes como entusiasmo e ansiedade atuam no processo de escolha: eleitores entusiasmados estão predispostos a votar em determinado candidato. A ansiedade do eleitor representa a reflexão quanto às vantagens e desvantagens de escolher algum candidato.

Grande parte dessas novas tendências acerca dos estudos eleitorais, de certa forma, aponta uma mudança nas visões acerca dos determinantes do voto, com o desuso de variáveis tradicionais “identidade ideológica” e “identidade partidária”. As conclusões apresentadas por Singer (2009) sobre os determinantes do voto nas eleições presidenciais de 1989 e 1994, que seriam, para o autor, a identidade ideológica do eleitor, estariam sendo amplamente invalidadas para explicar os resultados eleitorais na atualidade. Variáveis como a conjuntura econômica e o desempenho dos candidatos têm sido amplamente consideradas.

A construção de novas explicações, a partir da identificação de novos determinantes do voto, está diretamente relacionada à mudança de valores na sociedade. Para Inglehart e Welzel (2009), existe uma forte relação entre (i) altos níveis de desenvolvimento econômico, (ii) mudanças culturais que valorizam a economia, a criatividade e a autoexpressão e (iii) a democratização. Nesse sentido, a própria democracia estaria

em evolução para responder mais prontamente às necessidades dos indivíduos. Como isso, podemos inferir que estaria havendo uma transformação na relação entre eleitores e candidatos e, portanto, na definição das escolhas eleitorais?

A partir dos pressupostos gerais elencados acima sobre o eleitor brasileiro, pode-se traçar uma trajetória das eleições presidenciais no país, considerando as principais variáveis e determinantes apontados pelos cientistas políticos como chaves para a compreensão dos resultados eleitorais.

A eleição presidencial de 1989 foi a primeira após vinte e nove anos de eleição ditadura militar. Uma das principais marcas daquele pleito foi justamente a pulverização partidária. Conforme estabelecido na Constituição de 1988, o sistema político do país se organizaria de forma pluripartidária, fazendo com que as mais variadas correntes de orientação política se estabelecessem no cenário político da época.

Cercado por tantas opções, os eleitores se viam perdidos entre diferentes promessas que solucionariam os problemas do país. Do ponto de vista da conjuntura econômica, era evidente o desgaste dos governos estaduais peemedebistas no período (1983/86) e do governo Sarney com os planos econômicos (Cruzado II, Bresser e Verão).

Considerando esse contexto, Singer (1990) construiu a teoria do voto no “defensor dos interesses do povo”: a maioria do eleitorado, especialmente o de menor posição social (ou “sofisticação política”), tende a votar no candidato que conseguir formar a imagem de defensor dos interesses do povo, dos pobres, dos trabalhadores ou da maioria.

Combinado a essa tese, ele interpreta o resultado eleitoral a partir da identificação ideológica do eleitor. Para Singer, é a adesão a uma posição no contínuo direita-esquerda ou liberal-conservador que, mesmo sendo difusa (cognitivamente desestruturada), sinaliza uma orientação política geral do indivíduo. Assim, a autolocalização no espectro direita-esquerda foi um forte preditor do voto, mesmo numa eleição em que a discussão econômica substituiu o debate ideológico como tema central.

Ele interpreta ainda que a vitória de Collor se deveu ao apoio dos eleitores de baixa renda e escolaridade, tanto no 1º quanto no 2º turno, em razão de uma identificação do tipo personalista com o candidato, cuja imagem era associada a “pai dos pobres”, “pai do povo”, contra os “inimigos do povo”; “antimarajáismo”.

Castro (1994), por outro lado, defende que a posição dos candidatos na percepção dos eleitores varia segundo o grau de sofisticação política. Eleitores com baixa sofisticação política tendem a se identificar com os candidatos independentemente de preferências partidárias relacionadas com opiniões quanto a issues. Em um contexto em que as taxas de identificação partidária eram baixas, a referência para a decisão

dos eleitores com baixa sofisticação deixa de ser a imagem dos partidos e passa a ser a imagem dos candidatos.

Yan de Souza Carreirão (2002) identifica dois fatores como determinantes do voto nas eleições de 1989: identidade ideológica, predisposições de longo prazo e estímulos de curto prazo. A identidade ideológica é vista por ele como uma predisposição de longo prazo. Em sua concepção, naquele pleito, o eleitor manteve-se centrista e direitista. E vai além: a identificação ideológica depende do grau de escolaridade; nas eleições analisadas os eleitores com menor escolaridade tendiam a ser mais direitistas e, conforme a escolaridade vai aumentando, os eleitores passam a preferir a esquerda. O grau de correlação entre o posicionamento dos eleitores na escala e seu voto foi forte à medida que o nível de escolaridade crescia.

Elizabeth Balbachevsky e Denilde Oliveira Holzhacker (2007) também defendem que a identidade partidária foi determinante na eleição de 1989. A tese das autoras sobre o comportamento eleitoral é: o eleitor que prioriza a identidade busca estabelecer uma representação de si mesmo e escolhe candidatos que melhor representem a si mesmo no processo político, ou seja, o candidato que “melhor representa pessoas como eu”.

No voto por identificação, o eleitor valoriza, sobretudo, o ator e sua ação, em detrimento dos obstáculos e da realização do objetivo propriamente dito. No voto por oposição, a dimensão estratégica está mais presente. Na sua opção de voto, o eleitor valoriza mais a derrota do adversário ou o combate a algum mal. Para este eleitor, é mais importante a remoção do obstáculo do que a questão de saber quem realiza a ação ou a própria concretização do objetivo.

Já no voto por expectativa de desempenho, o eleitor valoriza sobretudo os resultados e menos a questão de saber quem os produz ou quais são e como serão removidos os eventuais obstáculos. A escolha eleitoral é feita considerando a capacidade que cada candidato tem para realizar o objetivo perseguido pelo eleitor.

As eleições de 1994 tiveram como marco dois fatos: a queda abrupta da inflação e o Plano Real. A criação de uma nova moeda; a contenção dos índices inflacionários e a explosão do consumo causaram uma grande euforia na população e provocaram uma inversão brutal de tendências de intenção de voto entre maio e setembro de 1994, entre os candidatos Luís Inácio Lula da Silva e Fernando Henrique Cardoso.

André Singer (2009) interpreta que, naquela eleição, houve uma interação entre os efeitos da identificação ideológica e os da aprovação ao Plano Real. O eleitorado continuou majoritariamente centrista e as predisposições políticas tiveram um peso próprio, independentemente da avaliação do Plano Real.

Já para Carreirão (2002), o Plano Real, impactando principalmente a avaliação

dos eleitores em relação ao candidato Fernando Henrique Cardoso, foi o elemento decisivo. Quaisquer que fossem as predisposições político-ideológicas dos eleitores, elas não seriam suficientes para impedir a vitória de FHC. A avaliação do candidato pôde se descolar mais da avaliação geral do governo (medianamente boa após a queda da inflação) e se colar mais à avaliação apenas do plano (muito boa).

Para Andy Baker (2002), a eleição foi decidida pelo estado da economia, pois o eleitor vota de acordo com o modelo retrospectivo racional (com base no desempenho dos políticos no exercício do mandato).

Figueiredo (1994) e Kinzo (2004) concordam que o que decidiu a eleição foi o estado da economia (impacto do Plano Real), juntamente com o perfil do candidato. Para as autoras, diante de um contexto político, a maioria do eleitorado formula o perfil do candidato ideal. O candidato que conseguir uma imagem mais próxima do ideal tende a vencer.

Um dos grandes anseios do eleitorado, naquele contexto, era ter como candidato alguém que projetasse estabilidade para o futuro. Nesse sentido, a disputa foi plebiscitária, norteadada pelo desempenho econômico do governo. Houve o processo de construção de uma imagem de líder confiável.

A eleição presidencial de 1998 foi marcada por um contexto político e econômico de privatizações, liberalização do mercado, ao lado da estabilidade econômica e do controle da inflação. Para Carreirão (2002), no período de 1986 a 1998, o componente mais relevante na avaliação geral do desempenho dos governos federais foi o estado da economia, especialmente o comportamento da inflação.

De acordo com ele, o processo de avaliação do governo não é uniforme: alguns eleitores podem levar em consideração um conjunto de avaliações parciais de desempenho de governo em diversas áreas e certos eventos específicos (de ordem política ou envolvendo a vida pessoal do presidente). Assim, é possível que, para uma parcela do eleitorado, o posicionamento político-ideológico e a preferência partidária influenciem na avaliação do governo.

As formas como os eleitores votam para presidente variam muito com sua escolaridade: a maioria deles, mesmo não sendo muito informada politicamente, apoia-se, ao decidir seu voto para presidente, em um conjunto de informações e pistas que sugere uma decisão mais complexa do que difundido no senso comum. A maioria dos eleitores que avaliam o governo como “regular” tende a votar contra o governo, ou seja, a avaliação regular parece uma avaliação predominantemente negativa.

Partindo do pressuposto de que muitas pessoas têm consciência dos debates sobre política econômica; de que muitos estão conscientes da postura do presidente nessas questões; e que os eleitores avaliam o presidente de acordo com a imple-

mentação dos tipos de política que eles apoiam, Andy Baker (2002) aponta como determinantes do voto na eleição de 1998 a avaliação da administração (da política econômica do governo) e o estado da economia.

Por sua vez, Yan de Souza Carreirão (2002), também partindo do pressuposto de que boa parte do eleitorado vota buscando melhorias econômicas para si e para o seu país, defende que um baixo patamar das taxas de inflação durante a primeira gestão de FHC garantiu um alto patamar de aprovação ao governo.

Por fim, Antonio Lavareda (2009) interpreta como determinantes do voto naquele pleito variáveis emocionais (medo x raiva); o teor dos comerciais (propaganda eleitoral); o estado da economia e a avaliação da administração (da política econômica do governo). Na sua concepção, a vitória de Fernando Henrique Cardoso em 1998 representou o “Bicampeonato do Real”. O entusiasmo da opinião pública com a economia e, mais especificamente, com os resultados do Plano Real foram decisivos para a vitória de FHC.

O Plano Real foi a base para a construção da imagem do caráter do candidato-presidente, mas essa variável sozinha não explicaria o êxito eleitoral: “O medo deu uma ajuda importante para derrotar a raiva” (2009). Os eleitores temiam o desconhecido, representado pelos candidatos de oposição. Comerciais (spots) do presidente candidato à reeleição despertavam o medo da volta ao passado ou de o país não ser comandado por um líder experiente e seguro para enfrentar crise econômica internacional.

Na eleição presidencial que se seguiu, em 2002, o cenário nacional era de crise econômica internacional, com reflexos no país, entre eles a desvalorização do Real. Aliado a isso, havia o aumento do desemprego, a crise energética e a estagnação econômica. Assim, Lavareda (2009) aponta como determinantes do voto a avaliação da administração (da política econômica do governo) e variáveis emocionais (medo x esperança).

De acordo com ele, durante todo o segundo mandato de FHC, os percentuais da avaliação negativa do governo se mantiveram superiores aos da avaliação positiva. Um fato marcante no “jogo eleitoral” era o receio dos investidores devido à ascensão do então candidato Lula nas pesquisas, o que foi minimizado pela publicação da “Carta ao brasileiros”.

Por outro lado, pairava a percepção dos eleitores de que as promessas de campanha não foram cumpridas. Isso gerou, na interpretação do autor, um sentimento de ansiedade dos eleitores (associada ao medo); mas também raiva, mágoa, ressentimento e indignação. A oposição estimulou a raiva dos eleitores em relação ao governo e atraiu os eleitores arrependidos de 1998.

Avaliação da administração; imagem dos candidatos; identidade ideológica;

preferência partidária e a questão religiosa foram os determinantes que decidiram a eleição de 2002, na opinião de Carreirão. A avaliação negativa do governo FHC teve como elementos decisivos a ausência de êxito econômico, a desvalorização do Real, o não crescimento do emprego e da renda da população. O autor aponta que um fenômeno típico daquela eleição foi a grande volatilidade do voto, com diversas ondas de crescimento de intenções de votos dos candidatos.

Quanto à “identidade ideológica”, ele define que varia de acordo com o grau de escolaridade: o posicionamento dos eleitores em uma escala “esquerda-direita” é um fator correlacionado com o voto, mas de maneira mais significativa entre os de maior escolaridade. Associada à questão ideológica estaria, também, a preferência partidária, que, segundo Carreirão, foi determinante, destacando que a rejeição do eleitor a algum partido é igualmente relevante. Por fim, destaca que o candidato Garotinho teve possíveis chances de disputar o segundo turno com o voto motivado pela religião (o fato de ser evangélico).

No entanto, o candidato Lula conseguiu neutralizar dois aspectos centrais da rejeição ao seu nome em duas outras eleições: o “radicalismo” dele próprio e do seu partido (PT); e também o “despreparo” para governar. Pesaram a escolha de um grande empresário para ser o vice e a “Carta ao povo brasileiro”. Todavia, em sua visão, o resultado da eleição não representou uma guinada duradoura à esquerda por parte do eleitorado brasileiro.

O contexto da eleição de 2006 foi marcado pelo ciclo de expansão internacional da economia brasileira; controle da inflação; ampliação de programas sociais do Governo, como o Bolsa Família, e pela eclosão de escândalos de corrupção, como o Mensalão.

Para Lavareda (2009), as variáveis que explicam os resultados daquela eleição são o estado da economia e a avaliação da administração, ao lado das emoções dos eleitores. Ele destaca que a elevada aprovação da administração, decorrente, sobretudo, do bem-estar econômico e da criação/expansão de programas sociais, contrastava com os problemas que o governo enfrentava no campo da moralidade pública.

Quanto às variáveis emocionais, Lavareda aponta que o governo conseguiu, apesar dos escândalos políticos, despertar o entusiasmo dos eleitores, sobretudo os mais pobres. Entre as emoções que se destacaram naquele contexto foram o medo (de se perderem as conquistas) e a raiva (aversão antiga), que venceram a indignação (contra os escândalos de corrupção). A combinação da presença no poder com a percepção do crescimento econômico gerou um clima de otimismo na opinião pública, fazendo com que o governante-candidato fosse quase irresistível.

Mundim (2014) complementa a análise sobre a eleição de 2006 apontando como determinantes do voto a influência da mídia, a avaliação retrospectiva da administração e a identificação partidária.

De acordo com o autor, a grande propaganda negativa em relação ao presidente, em decorrência do escândalo do mensalão influenciou o pleito de forma que o então presidente Lula não venceu no 1º turno. No entanto, a avaliação retrospectiva de Lula funcionou como um escudo protetor contra as críticas. Por outro lado, a influência da mídia deve ser mensurada em paralelo com outras variáveis, como a identificação partidária e a avaliação retrospectiva.

Por fim, Mundim detalha sobre a importância da desagregação do eleitorado, levando em consideração suas diferentes características sociais. Quando as pessoas se expõem aos meios de comunicação de formas distintas, a influência sofrida não é uniforme.

Carreirão (2007) reforça a análise sobre a eleição presidencial de 2006, apontando como determinantes do voto a avaliação da administração e o estado da economia (para ele, a avaliação da administração presidencial é intrinsecamente dependente do desempenho econômico do país). Assim, de acordo com o autor, Lula foi reeleito em razão da avaliação positiva da sua administração, que foi propiciada, entre vários fatores, pelo bem-estar econômico.

A eleição de 2010 foi marcada pela consolidação de programas sociais do Governo, como o Bolsa Família, o crescimento econômico e a alta popularidade do governo. Para Adriano Oliveira (2012), os determinantes que explicam os resultados daquela disputa são o personalismo na política, a imagem do candidato, o fenômeno que ele intitula como “Lulismo” e o estado da economia.

Para ele, não existe um sentimento ideológico entre os eleitores: são os atributos pessoais dos candidatos, como honestidade e competência, que orientam a escolha do eleitor. Os altos índices de aprovação do governo Lula foram decisivos para a eleição da candidata apoiada por ele, Dilma Rousseff. O “Lulismo” representaria, em sua concepção, a convergência de interesses provenientes dos indivíduos, com valores ideológicos ou não.

Na visão de Peixoto e Rennó (2011), o resultado da eleição presidencial de 2010 pode ser explicado por dois determinantes: a mobilidade social e o “Lulismo”, ambos relacionados ao bem-estar econômico dos eleitores. A percepção de mobilidade social ascendente por parte dos eleitores proporcionou que a candidata do PT conquistasse a Presidência da República. Assim, o eleitor de baixa renda e ideologicamente flexível passa a constituir a essência do “Lulismo”.

A partir da releitura das postulações desses autores, construímos as hipóteses

que permeiam a presente investigação, que tem como foco explicar o voto da classe C na eleição presidencial de 2014.

2.2 A dimensão econômica do voto

A Ciência Política tem buscado compreender os múltiplos aspectos envolvidos em uma eleição presidencial, entre eles a relação que a escolha eleitoral tem com a avaliação do desempenho econômico do governo. Alguns autores identificam o bem-estar econômico como a variável determinante na avaliação dos mandatos com reflexos diretos nos resultados eleitorais.

Desde a publicação dos estudos de Downs (1999a), tornaram-se comuns explicações para os fenômenos democráticos pela via econômica. A Teoria do Voto Econômico tem um mecanismo explicativo simples: quando a economia vai bem, os eleitores aprovam o desempenho do governo e, conseqüentemente, estão mais propícios a votarem no partido do governo nas próximas eleições. Da mesma forma que, quando a economia vai mal, os eleitores tendem a escolher um candidato da oposição (LEWIS-BECK, 1988; LEWIS-BECK; STEGMAIER, 2000; NANNESTAD; PALDAM, 1994).

O debate acerca do voto econômico, conforme Weyland (1996b), orienta seu foco para três questões principais:

a) 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;

b) O bem-estar pessoal (avaliação econômica individual) de um lado e, de outro, o bem-estar social do país como um todo;

c) Em um viés, a avaliação retrospectiva da performance do incumbente e, em outro, a avaliação prospectiva da performance.

Lewis-Beck e Ratto (2013) apresentam um debate nesse sentido: de um lado, se posicionam os teóricos que defendem que a economia tende a ser a força motriz em uma eleição nacional; e, na outra ponta, se posicionam aqueles defensores de que as percepções do eleitor sobre a economia são fortemente pautadas pelas preferências políticas e que, portanto, a relação causal seria inversa, já que a avaliação do incumbente seria a causa e não a consequência da avaliação econômica.

Essa última escola defende, inclusive, que “adotar dados subjetivos a respeito da avaliação da economia constitui um problema no desenho de pesquisa, uma vez que essa avaliação seria carregada de endogenia, ancorada no posicionamento político prévio do eleitor” (LEWIS-BECK; RATTO, 2013, p.525).

Em síntese, a questão posta é: os eleitores percebem precisamente a eco-

nomia? Tais percepções são baseadas em dados objetivos ou em posicionamentos partidários? Buscando amparo na literatura internacional, percebe-se 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)(MARTINS, 2013, p. 446). As variáveis independentes mais adequadas para mensuração do voto econômico são indicadores subjetivos e objetivos da economia.

Por convenção, seleciona-se como variável dependente a) voto no incumbente; b) avaliação do presidente. De acordo com Lewis-Beck e Stegmaier (2000), a maioria das pesquisas sobre voto econômico nos países considerados democracias transicionais se utiliza da variável voto no incumbente como variável dependente, tanto nas análises de dados agregados quanto nas análises de dados individuais.

O contexto político, a ideologia, variáveis institucionais que permitem a clareza de responsabilidade em maior ou menor grau são algumas das variáveis testadas por Camargos (2006), Weyland (1996b) e Hesli e Bashkirova (2001). Enquanto as variáveis relacionadas à economia sempre mostraram capacidade preditora quando inseridas nos modelos de regressão, aquelas que extrapolam a questão econômica nem sempre se mostraram capazes de explicar o comportamento eleitoral.

Peixoto e Rennó (2011) apresentam questões que vieram à tona nos últimos anos no cenário socioeconômico e político brasileiro e têm impacto nos cálculos eleitorais, mas que ainda não foram exaustivamente analisadas pela Ciência Política, como os efeitos dos programas de transferência de renda, mobilidade intrageracional e a diminuição das desigualdades sociais.

As escolhas do eleitor brasileiro estariam sendo formuladas em um novo contexto socioeconômico, nas últimas duas décadas, em que se sobressaem os efeitos econômicos e sociais decorrentes do processo de estabilização e fortalecimento econômico. Entre esses efeitos despontariam a redução da desigualdade e a diminuição da pobreza, conforme apontado nos capítulos anteriores. O argumento posto por Rennó e Peixoto é que o efeito da economia no voto se dá através da percepção de mobilidade social do eleitor:

O eleitor sente a melhora econômica do país em sua vida e traduz isso como uma sensação de que sua vida e sua situação econômica melhoraram. Em suma, a sensação de mobilidade vivida é fator chave para entendermos os mecanismos através dos quais o estado da economia no país se manifesta nas percepções individuais dos eleitores. Dessa forma, não é a classe social que afeta o voto, como argumenta Singer, mas é a percepção de ascendência social, de melhora na situação econômica, que leva a um maior apoio à candidata do governo e que embasa os altos índices de popularidade de Lula (PEIXOTO; RENNÓ, 2011, p. 306).

Até que ponto esses autores têm razão ao afirmarem que “a classe social não afeta o voto”? É o que propomos investigar no presente estudo. No próximo capítulo, discorreremos sobre os impactos eleitorais da conjuntura econômica.

3 CONJUNTURA SOCIOECONÔMICA E SEUS IMPACTOS ELEITORAIS

3.1 Mudança institucional, conjuntura socioeconômica e eleições

No presente capítulo, a proposta é discorrer sobre a conjuntura socioeconômica e política brasileira, que serviu como pano de fundo de três “eras” na história recente do país: era FHC, era Lula e era Dilma. O objetivo desta análise é observar até que ponto os eventos presentes em cada uma delas foram capazes de influenciar os resultados eleitorais e, conseqüentemente, foram decisivos para compor o voto da classe C nas eleições presidenciais.

Para isso, buscamos como referencial teórico o neoinstitucionalismo histórico e a literatura da Ciência Política sobre mudança institucional. Partindo do pressuposto que a nova composição da classe C representa uma mudança institucional no Brasil recente, pomos a questão: até que ponto a conjuntura política e socioeconômica afeta os resultados eleitorais?

De acordo com Nascimento (2009), o novo institucionalismo encontra-se mais à vontade para explicar a continuidade, antes do que a mudança institucional, porque sua lógica analítica foca mais sobre a reprodução institucional do que sobre a sua transformação.

É necessário ressaltar aqui que a expressão “mudança institucional” pode servir a propósitos diferentes. Às vezes, é empregada em sentido mais estrito por institucionalistas da escolha racional, ao referir-se a alterações na estrutura das próprias instituições (o equilíbrio entre diferentes atores, por exemplo); em outras ocasiões, institucionalistas históricos e sociológicos podem aplicá-la em um sentido consideravelmente mais amplo, compreendendo além da organização política, as esferas social, econômica e cultural.

Alguns neoinstitucionalistas, principalmente os da escolha racional, têm adotado uma visão mais utilitária da mudança institucional, sugerindo que instituições são necessárias por aumentarem o bem-estar dos atores racionais e só são transformadas quando elas se tornam disfuncionais ou passam a produzir resultados subótimos.

“Neste sentido, instituições são criadas para o propósito de assegurar contratos (*commitments*) entre os atores ou reforçar as regras (*rules*). Racionalistas dizem que a fonte da mudança institucional é encontrada nas próprias instituições, mais precisamente, no seu caráter disfuncional ou subótimo; ou seja, de qualquer modo, a

mudança é sempre principiada pelos atores” (NASCIMENTO, 2009, p. 108).

Outros neoinstitucionalistas, principalmente institucionalistas sociológicos, tendem a ver a mudança institucional em termos de uma relação de convergência entre as instituições e o cenário histórico-social. A ideia central é o isomorfismo, que significa a coexistência entre as instituições e seus domínios e o ambiente onde essas surgiram ou foram transplantadas.

DiMaggio e Powell (1991) identificam três mecanismos que levam ao isomorfismo: (i) a coerção, que envolve explicitamente a pressão de outras instituições, assim como o ambiente cultural onde elas se desenvolveram; (ii) o mimetismo, que é a capacidade que estas instituições têm de adaptar-se aos mais variados cenários; e (iii) as normas, as quais legitimam sua autonomia.

A ideia de isomorfismo institucional é coerente à ênfase sobre a importância teórica das instituições, porque situa os mecanismos da mudança institucional dentro das próprias instituições. Na perspectiva do institucionalismo sociológico, este tipo de transformação institucional é mais bem compreendido a partir do conceito de legitimidade: instituições não são necessariamente desagregadas quando perdem sua eficiência, tal como dizem os institucionalistas da escolha racional, mas antes, quando elas não estão mais em sintonia com a sociedade ou com os códigos culturais.

Alguns institucionalistas históricos têm formulado uma alternativa intermediária para explicar a mudança institucional, que envolve um foco sobre as tensões inerentes às próprias instituições. Os institucionalistas históricos postulam que esta tensão existe porque instituições são criadas em diferentes períodos históricos e tendem a incorporar o panorama sociopolítico do seu tempo.

Esta tensão deriva da justaposição de várias instituições as quais têm distintos, ou mesmo contraditórios modelos de desenvolvimento e reprodução. Em outras palavras:

Instituições se assentam sobre diferentes períodos históricos e carregam consigo diferentes interesses e identidades. Assim, um mecanismo de ajustamento é acionado quando a tensão torna-se insuperável. Deste ângulo, a tensão existe dentro de um cenário institucional antes do que entre as instituições e a sociedade, e os ajustes emanam das próprias instituições e não da sociedade” (NASCIMENTO, 2009, p. 10).

Mahoney (2000) apud Hoff (2011), estudando acerca dos usos da *path-dependence* na sociologia histórica, chega aos seguintes conceitos: (a) análises do tipo *path-dependent* envolvem o estudo de processos causais que são altamente sensíveis a eventos que tomam lugar nos estágios iniciais de uma sequência histórica em geral; (b) em uma sequência *path-dependent*, os eventos históricos iniciais são ocorrências

contingentes (ou seja, aleatórias) que não podem ser explicadas com base em eventos prévios ou condições iniciais; (c) uma vez que um evento histórico contingencial tenha ocorrido, a sequência *path-dependent* é marcada por padrões causais relativamente determinísticos ou que podem ser entendidos como “inerciais”. “Uma vez que o processo entre em movimento e comece a seguir determinado resultado, esse processo tende a continuar em movimento e continua a seguir esse resultado, ou seja, a trajetória torna-se dependente desses eventos” (Mahoney, 2000, apud Hoff 2011).

Um conceito mais conciso é elaborado por Mahoney (2001) em um estudo posterior: *path-dependence* ocorre quando as escolhas dos atores-chave, em uma determinada conjuntura, levam à formação de instituições e estruturas que têm propriedades autorreprodutivas.

Outro conceito é trazido por Goldstone (1998), que trabalha as ideias de “condições iniciais, leis gerais, path-dependence e explicação na sociologia histórica”. Para o autor, *path-dependence* é uma propriedade de um sistema no qual os resultados, ao longo de um período de tempo, não são determinados por um conjunto particular de condições iniciais.

No lugar disso, um sistema que exibe dependência da trajetória é aquele no qual os resultados estão relacionados aleatoriamente a condições iniciais, e um resultado particular obtido em um dado “momento” do funcionamento do sistema depende das escolhas ou dos resultados de eventos intermediários ocorridos entre a condição inicial e o resultado. O autor classifica a path-dependence como um modelo de pesquisa histórica.

O conceito também é abordado por Levi (1997), para quem:

“Path-dependency não significa simplesmente que a história conta. Isto é tão verdade como trivial. Path-dependency significa que para um país, ao iniciar uma trilha, os custos para revertê-la são muito altos. Existirão outros pontos de escolha, mas as barreiras de certos arranjos institucionais obstruirão uma reversão fácil da escolha inicial” (LEVI, 1997, p. 28, apud FERNANDES, 2002, p.79).

Dito de outro modo, em momentos críticos no desenvolvimento de um país (ou outra unidade de análise), são estabelecidas trajetórias amplas difíceis de reverter, mas dentro das quais existirão novos pontos de escolha para mudança mais adiante.

Especificamente no que âmbito dos estudos eleitorais, é possível observar que eventos da conjuntura têm impacto no comportamento do eleitor e, conseqüentemente, no desempenho alcançado pelos postulantes.

Na análise dos fenômenos sociais, (BOUDON, 1995, 34) defende a premissa de que o indivíduo não está num “vazio social”: ele interage com outros indivíduos, e essa

interação condiciona a ação social do indivíduo.

A ideia de “vazio social” proposta por Boudon (1995) é corroborada por Adam (2005), Aoki (2007) e Rezende (2009). Para esses autores, a compreensão da ação social do indivíduo requer duas premissas básicas: 1) os indivíduos agem dentro de um contexto, em que atuam variáveis diversas que condicionam ou incentivam a ação do ator; 2) os indivíduos interagem socialmente em vários instantes (estágios sociais) de sua trajetória e, por consequência, formam suas preferências.

De acordo com Oliveira (2012) as duas premissas apresentadas se complementam. Ao agir, o indivíduo sofre influência do contexto em que está inserido. Por sua vez, a escolha do indivíduo, assim como o contexto, é construída a partir do percurso numa dada trajetória. “O contexto influencia o indivíduo e este pode vir a criar o contexto/ambiente social. Na trajetória existem estágios. Em cada um, o indivíduo pode formar ou mudar sua preferência de escolhas, já que causas diversas atuam na formação da sua tomada de decisão (Przeworski, 2005, p. 70, apud Oliveira, 2012, p.195).

A escolha realizada pelos indivíduos, portanto, não é vazia; ela deve ser endógena e dinamicamente compreendida, já que as escolhas dos indivíduos se formam na trajetória social e nesta ocorrem interações sociais (troca de valores, formação de crenças e modelos mentais) e a influência das instituições formais, por exemplo, regras eleitorais (OLIVEIRA, 2012, p. 195).

É importante ressaltar que no contexto encontram-se a cultura (valores, crenças, modelos mentais) e instituições formais (regras, por exemplo) que interferem nas escolhas dos indivíduos, porque sugerem o que é apropriado fazer (HALL; TAYLOR, 2003, p. 221).

Nas próximas seções, vamos apresentar a conjuntura de cada eleição presidencial, no período de 1994 a 2014, destacando eventos que, de acordo com a literatura, podem ter influenciado o eleitor na decisão do voto e, conseqüentemente, os resultados das disputas.

3.2 Era FHC, Plano Real e a economia nos anos 90

O período em que Fernando Henrique Cardoso foi presidente do Brasil (1994-2002) teve como marca a estabilização monetária proporcionada pelo Plano Real. Mas essa não era a real dimensão do projeto, que na verdade buscava inserir o Brasil na globalização, como uma nova tentativa de viabilizar na prática os discursos do “choque do capitalismo”.

O clima, dois meses após a implantação do Plano, era dúbio. Na ótica dos empresários, imperava a insegurança. Eles estavam inconformados com as perdas

que a política cambial lhes impunha: “(. . .) queixavam-se, de um lado, do efeito danoso sobre as exportações; de outro, prejuízos que passaram a acumular com a concorrência representada pelo barateamento dos importados” (PRADO, 2005, p.25).

Por outro lado, o povo, feliz, parecia estar alheio às discussões econômicas densas, como metas monetárias e valorização cambial. Parte dessa felicidade pode ser atribuída ao poder de compra ampliado:

Podia, finalmente, comprar aquilo de que necessitava, desde bens mais básicos que saciavam a fome aos bens de consumo duráveis que imprimiam sentido de dignidade. Fazia muito bem ao ego, à autoestima, aquele ganho inesperado que homens e mulheres das classes mais baixas de renda passaram a ter com a nova moeda valorizada no bolso. Até tênis importado ficou acessível. Para quem nunca sonhara ter uma mesa farta, usufruir a comodidade de determinados aparelhos eletroeletrônicos, aquele poder aquisitivo que de repente caíra no colo, vindo não se sabia de onde, era um prêmio (PRADO, 2005, pp. 25-26).

Para uma parcela da população brasileira, o Plano Real fora um sucesso. O entusiasmo com o Plano pareceu abalado com alguns fatos políticos que se sucederam. Entre eles, destacou-se o que ficou conhecido como “o caso da parabólica”, referindo-se ao episódio em que o ministro Ricupero concedeu entrevista ao jornalista Carlos Monforte, da TV Globo, e cujo áudio captado por antenas parabólicas, minutos antes da entrevista, comprometia o ministro, que teria afirmado: “Eu não tenho escrúpulos, o que é bom a gente divulga, o que é ruim a gente esconde”.

Na visão de Ianoni (2009), o processo do Plano Real operou uma virada profunda na conjuntura sem que nenhuma medida de reforma política precedesse a realização da estabilização monetária. Para o autor, a reforma monetária e as mudanças estruturais a ela vinculadas não tiveram eficácia no cumprimento de algumas de suas metas e promessas fundamentais: recuperação da capacidade de investimento do Estado, desenvolvimento econômico, geração de emprego e justiça social.

Quando Itamar Franco tomou posse, o país passava por uma crise em diversas dimensões, originada nos anos 1980. O fundamental dessa crise foi a ruptura do padrão de financiamento do Estado desenvolvimentista ensejada pelo desequilíbrio das contas externas provocado pelo choque externo ocorrido entre 1978-1982. O choque externo inclui um conjunto de fatores que repercutiram profundamente nas condições internas e internacionais de financiamento do setor público brasileiro (BAER, 1993, p. 71).

As principais manifestações do choque externo foram: a deterioração contínua das relações de troca, provocada, principalmente, pela elevação dos preços internacionais do petróleo, que muito contribuiu para o déficit comercial brasileiro; a forte alta das taxas de juros nos EUA, que repercutiu em abrupta elevação do já então preocupante

endividamento externo do país; por fim, a repercussão, no mercado financeiro brasileiro, das mudanças no mercado internacional, que provocaram a exacerbação da tendência interna de concentrar as operações no curto prazo e a substituição de créditos externos por financiamentos internos, ensejando a “ciranda financeira” (IANONI, 2009).

Esse processo macroeconômico articulou-se à aceleração da inflação, especialmente a partir de 1979. A resposta da equipe econômica à crise da dívida externa ficou conhecida como “ajuste externo”. No final de 1980, o governo executou medidas ortodoxas de combate à inflação, tendo como foco principal o déficit público. A redução brusca nos investimentos das estatais, associada a outras medidas ortodoxas restritivas ao crédito e ao consumo interno, levou o país a uma recessão histórica, entre 1981 e 1983, que marcou o início do colapso do Estado nacional-desenvolvimentista mais bem sucedido da América Latina.

Doze “planos” de estabilização monetária foram produzidos entre 1979 e 1991, envolvendo, de Figueiredo a Collor, sete ministros da Fazenda. O dinheiro se chamou Cruzeiro (1970-1986), Cruzado (1986-1989), Cruzado Novo (1989–1990), novamente Cruzeiro (1990-1992), Cruzeiro Real (1992-1994) e houve um sistema bi-monetário no primeiro semestre de 1994 (já inserido nas etapas do Plano Real), que abrigou a URV e o Cruzeiro Real.

Ianoni (2009) destaca ainda que o Plano Real envolveu uma profunda interação entre Executivo, Legislativo, Judiciário, partidos políticos, entes federativos subnacionais, diversos agentes econômicos, grande mídia e outros atores da sociedade civil, resultando na emergência sincronizada, nas esferas sociopolítica e político-institucional, de um pacto de dominação liberal que superou a crise de hegemonia e inaugurou um novo padrão de Estado no Brasil.

3.2.1 O combate à inflação e os efeitos eleitorais

Na época da posse do presidente Fernando Collor de Melo, o país vivenciava um processo de inflação que beirava a hiperinflação, cujas causas eram conhecidas: déficit público (6,9% do PIB); expansão monetária excessiva; indexação generalizada (preços, câmbio, salários, ativos financeiros); ineficiência do Estado e excesso de proteção à produção doméstica.

O Plano Collor I propunha mudanças radicais na economia brasileira, com o propósito de inserir de forma mais substancial o país no comércio internacional. No curto prazo, o propósito era derrubar a inflação a qualquer preço, com a adoção de algumas medidas, entre elas: **ajuste fiscal profundo**, com aumento substancial de impostos, redução de salários do funcionalismo, o confisco da dívida interna e o atraso de pagamentos ao setor privado; **contração monetária**, com bloqueio de ativos financeiros (US\$ 110 bilhões bloqueados de um total de US\$ 150 bilhões);

e **desindexação**, com a adoção do câmbio flutuante, livre negociação de salários, congelamento de preços e posterior liberalização.

Como resultado, verificou-se que a inflação caiu de 84% para cerca de 10%, em maio de 1990, e depois voltou a subir, até atingir 20% , em janeiro de 1991. “Pode-se dizer que os resultados esperados não foram alcançados, em função de: pressão para a liberação de cruzados; falta de ajuste fiscal nos Estados e Municípios; e conflito distributivo por causa da recessão” (LANZANA, 2008, p.119).

Com o fracasso do Plano Collor I, o governo adotou novo congelamento de preços e salários, em fevereiro de 1991. Juntamente com essa medida, houve forte elevação de tarifas públicas e uma nova tentativa de desindexação, com a criação da TR (taxa referencial). Dessa forma, a inflação caiu para 7,2% ao mês, em março daquele ano, mas voltou a acelerar, chegando a 22,1% em dezembro (ibidem).

A prática de juros elevados passou a ser o norte da política econômica, com a devolução dos cruzados bloqueados, a partir do segundo semestre de 1991. Essa estratégia, na visão dos analistas, revelava a incapacidade do governo de controlar a política fiscal, tendo em vista as pressões expansionistas estabelecidas na Constituição Federal de 1988.

Com a política de juros elevados, a inflação manteve-se estável, mas não cedeu: de um lado, a indexação da economia foi mantida, além de que as reformas estruturais necessárias para recuperar a política fiscal não foram executadas. Ao longo de 1992, a inflação manteve-se no patamar de 22 a 24% ao mês¹.

O Plano Real gerou mudanças significativas no ambiente dos negócios, desde a sua implantação: aumento da concorrência, mudanças na propriedade do capital, nos preços relativos, na estrutura de produção, no mercado de trabalho e concentração de mercados.

Além da abertura comercial e da redução da inflação (que torna os preços mais “transparentes”), a concorrência acirrou-se pela própria estratégia de expansão das empresas multinacionais, em direção aos mercados emergentes e, em particular, ao Brasil. Como consequência, mercados até então considerados concentrados passaram a ter características competitivas. As empresas passaram a atuar como “tomadoras de preços”.

Além do programa de privatização, verificou-se também forte transferência dentro do próprio setor privado. Essa situação pode ser explicada, de um lado, pela própria estratégia das empresas multinacionais e, de outro, pelas dificuldades das empresas privadas nacionais.

¹ Dados publicados em “Dinâmica da inflação no Brasil, 1960-2005”, Luiz Fernando Cerqueira, Universidade Federal Fluminense, setembro de 2006.

As mudanças na estrutura produtiva foram provocadas basicamente por quatro fatores que caracterizam esse período do Real. Em primeiro lugar, a eliminação do imposto inflacionário, ao promover um impacto não desprezível na distribuição de renda do país, mudou a composição da demanda em direção aos produtos essenciais e de menor valor unitário (alimentação, produtos farmacêuticos, bebidas, eletroeletrônicos mais populares etc). Em segundo, a volta do crédito, que estava praticamente extinto no Brasil desde 1988, pressionou a demanda por bens de consumo durável (notadamente eletroeletrônicos e automóveis).

Em terceiro, a abertura comercial, com redução das alíquotas do imposto de importação e apreciação cambial, penalizou vários segmentos, como o têxtil, calçados e brinquedos (em função da concorrência chinesa) e o de máquinas e equipamentos (que, além das diferenças de preço/qualidade em relação aos importados, foi penalizado pelas condições de financiamento favoráveis à importação).

Ao mesmo tempo, outros setores aproveitaram para aumentar sua competitividade, por meio da importação de insumos, como ocorreu com os setores eletroeletrônico e químico.

Por fim, é importante salientar os efeitos da queda da inflação: uma série de atividades, notadamente na área de comércio e serviços, também tiveram que se ajustar à nova realidade.

Uma das consequências que marcaram o processo de abertura comercial foram as alterações no nível de emprego, sobretudo nos setores financeiro e industrial. Algumas estimativas demonstram que a participação do setor financeiro no PIB caiu de 14% no início dos anos 90 para cerca de 6,3%² no período pós-real, aproximando-se do que é observado nos países com alto nível de desenvolvimento.

Uma melhora do grau de concentração de renda só ocorreu no Brasil na década de 90, principalmente após o Plano Real, devido ao êxito no combate ao processo inflacionário³. “A significativa redução do imposto inflacionário favoreceu as classes de menor poder aquisitivo, que são exatamente as que têm menos condições de se defender de um processo inflacionário crônico. Em períodos de inflação elevada, as classes média e alta procuram escapar do imposto inflacionário dirigindo os excedentes de caixa em aplicações de curto prazo no mercado financeiro” (LANZANA, 2008, p. 165).

Em 1993, a campanha eleitoral estava a todo vapor, com a disputa polarizada em torno de Fernando Henrique Cardoso e Luís Inácio Lula da Silva. O candidato do PSDB formou uma coalizão eleitoral significativa, com o apoio do PFL e do PTB.

² Dado publicado em Conjuntura Econômica, Rio de Janeiro: FGV, jul.1999, p.10.

³ De acordo com estudo da FGV, a pobreza subiu 6,6% entre 1993 e 1994, e caiu 16,9% de 1994 a 1995 ((COORD.), 2011). Para ele, esse resultado foi diretamente afetado pelo Plano Real.

O quadro eleitoral começou a ser favorável a FHC quando os efeitos do Plano Real passaram a ser mais diretamente sentidos pelo conjunto da população, levando a uma vitória no primeiro turno.

Na visão de Ianoni (2009), alguns fatores da conjuntura podem ser apontados decisivos para o processo eleitoral de 1994. Ao assumir a Fazenda, FHC tornou-se virtual candidato à Presidência da República, por uma conjunção de interesses, dele, do PSDB, de Itamar Franco, dos meios de comunicação e do empresariado. No entanto, a candidatura de FHC só foi se confirmando ao longo da implementação do Plano Real.

Em junho daquele ano, o então ministro anunciou o Programa de Ação Imediata (PAI), uma primeira sinalização de mudança focada no ajuste das finanças públicas e na reorganização das relações entre os setores público e privado. Outros fatos relevantes naquela conjuntura, entre o final de 1993 e o início de 1994, foram o escândalo de corrupção, que resultou na CPI do Orçamento, e a Revisão Constitucional. A CPI deixou o Congresso acuado perante o Executivo e a opinião pública e envolveu três dos principais partidos nas irregularidades: PMDB, PFL e PPR.

O lançamento do Plano Real ocorreu em dezembro de 1993. Foram três fases: a do ajuste fiscal, a de criação de um novo indexador (Unidade Real de Valor – URV) e a de introdução da nova moeda. Uma quarta fase seria a das reformas estruturais.

Diversos estudos do período mostram, durante a campanha eleitoral de 1994, uma crescente associação entre a intenção de voto dos eleitores e a avaliação que eles faziam, tanto do desempenho do governo Itamar Franco, quanto dos efeitos do Plano Real para o país (CARREIRÃO, 2002).

No período que equivale ao primeiro mandato de FHC (1994-1998), não houve mudanças substanciais na conformação das forças políticas e eleitorais do Brasil. O governo do PSDB era apoiado por uma ampla coligação, composta por PFL, PTB, PMDB e PPB. A oposição, cuja liderança principal era Luís Inácio Lula da Silva, congregou um grande número de partidos: PT, PDT, PSB, PCB e PCdoB. A eleição de 1998 contou, ainda, com a candidatura de Ciro Gomes, do PPS.

No contexto daquela eleição, predominava a avaliação de que o Plano obteve grande sucesso no combate à inflação, o que reforçava a credibilidade do seu condutor, o presidente Fernando Henrique Cardoso. Mas, paralelamente, a administração enfrentava dois grandes pontos negativos para grande parte dos eleitores: o aumento do desemprego e a imagem de que o presidente não se preocupava como deveria com a questão social (em contraste com seu principal opositor Lula, cuja trajetória o credenciava como um candidato mais preocupado com os problemas sociais da população) (CARREIRÃO, 2002).

Faltando dois meses para a eleição, o país passou a sofrer os efeitos de uma

crise econômica internacional, o que abalou de certa maneira a imagem do eleitorado sobre a estabilidade da moeda. No entanto, Fernando Henrique Cardoso já havia consolidado a imagem de que era um governante capaz de enfrentar problemas de grande impacto para o país.

Assim como na análise da eleição de 1994, na eleição de 1998 não se pode dissociar as avaliações feitas pelos eleitores do desempenho do governo dos atributos pessoais do candidato à reeleição Fernando Henrique Cardoso. Um mês antes da eleição, o presidente tinha 52% das intenções de voto contra 41% dos demais candidatos⁴. E venceu as eleições com 53,1% dos votos.

A aprovação ao governo FHC teve seu menor percentual no quinto ano do mandato (1999), que foi de 16,5%. Em 2000, sexto ano do seu mandato, a aprovação à administração de Fernando Henrique Cardoso voltou a crescer, mas até o final do seu mandato, não obteve aprovação acima de 27% (OLIVEIRA, 2014b).

Em toda era FHC, o crescimento anual da economia, representado pelo PIB, não atingiu o percentual de 5%, com média de 2,32%. A taxa de desemprego anual oscilou bastante: foi crescente até o quinto ano; reduziu no sexto ano, mas no sétimo ano voltou a crescer. O maior percentual foi atingido no quinto ano: 10,2%. A taxa média foi de 9,12% (OLIVEIRA, 2014b).

O final da era FHC foi bastante turbulento do ponto de vista político e econômico. O impacto das crises internacionais; a crise energética; os efeitos dos atentados terroristas de 11 de Setembro no comércio internacional; escândalos políticos; divisão da base de apoio ao governo, tudo isso tornou o contexto eleitoral de 2002 bem diverso daquele verificado quatro anos antes (LAVAREDA, 2009). Com o entusiasmo despertado nos eleitores pelo candidato Lula ao longo da campanha eleitoral, Fernando Henrique Cardoso não conseguiu eleger o seu sucessor.

3.3 A Era Lula

A era Lula (2002-2010) foi marcada, entre outras coisas, pelo sentimento positivo quase generalizado em relação à popularidade do presidente da República. No período dos seus dois mandatos (2003 a 2010), a aprovação do governo chegou a alcançar mais de 80% do eleitorado nacional,⁵ o que fez do petista um dos presidentes mais populares do Brasil. Essa aprovação esteve diretamente relacionada com o estado da economia

⁴ Pesquisa Datafolha, setembro de 1998.

⁵ De acordo com pesquisa do Instituto Sensus, encomendada pela Confederação Nacional do Transporte, às esperas de deixar o governo após oito anos, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva registrou aprovação pessoal recorde de 87%. Disponível em: <https://noticias.terra.com.br/brasil/politica/cntsensus-lula-tem-aprovacao-recorde-de-87-ao-deixar-governo,77de63fc8940b310VgnCLD200000bbcc eb0aRCRD.html>

durante esse período: a taxa média de expansão do PIB foi da ordem de 4,2% ao ano, praticamente o dobro da observada no período imediatamente anterior⁶.

Outro dado relevante para a compreensão da conjuntura econômica da época, que diz respeito ao crescimento de longo prazo, refere-se ao comportamento dos investimentos⁷. No primeiro trimestre de 2003 a relação Investimento/PIB era de 16,23%. No terceiro trimestre de 2008, antes dos efeitos da crise financeira global, a relação chegou a atingir 20,1%. No segundo trimestre de 2010 a relação atingiu 17,85%. Alguns desdobramentos desses índices foram apontados:

Os efeitos da retomada do crescimento foram sentidos no mercado de trabalho. Em janeiro de 2003 a taxa de desemprego era de 11,3%. Em outubro de 2010 a taxa alcançou 6,1%, menor patamar registrado pela série histórica. A retomada do crescimento econômico provocou também impactos positivos sobre o mercado de trabalho brasileiro em diversas dimensões, com destaque para a redução de seu grau de informalidade e para a elevação do rendimento médio real (CURADO, 2011, p. 93).

Igualmente merecem destaque os efeitos sobre a pobreza. A taxa de extrema pobreza foi reduzida de 11,49%, em 2005, para 7,28% em 2009, de acordo com o Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (IPEA). Avanço ainda mais significativo foi obtido no que concerne à evolução da taxa de pobreza do país: em 2005 esta taxa era de 30,82%, enquanto em 2009 seu valor atingia 21,42%.

Para Curado (2011), os avanços na distribuição da renda e na queda da pobreza devem ser creditados a inúmeros fatores, entre eles a retomada do crescimento econômico e a ampliação do mercado formal de trabalho. Outros aspectos relevantes foram a política de transferência de renda, encabeçada pelo programa Bolsa Família, e a política deliberada de elevação do salário mínimo real.

Sobre o programa Bolsa Família, vale a pena ressaltar que o programa beneficiou 12,7 milhões de famílias em 2010 e injetou na economia em torno de R\$13 bilhões, o que cumpriu um papel importante para a melhoria na distribuição da renda e para a ampliação do mercado consumidor brasileiro.

A ampliação do mercado consumidor - associada, em alguma medida, à melhoria na distribuição da renda - foi peça importante no processo de crescimento econômico do período. Ao que tudo indica, a economia brasileira atravessou, neste momento, o trecho kaleckiano da relação distribuição da renda - crescimento, já que há desconcentração da renda

⁶ Na fase compreendida entre 1995-2005, conhecida como “estabilidade monetária com estagnação”, a taxa média de crescimento do PIB foi de 2% ao ano (NETTO, 2005).

⁷ É amplamente reconhecida pela literatura econômica a importância dos níveis de investimento para a acumulação de capital e o crescimento do produto no longo prazo.

- e ampliação do consumo dela derivada - estiveram positivamente relacionadas com a expansão do produto (CURADO, 2011, p. 94).

Paralelamente a esse processo outro aspecto merece ser destacado: a vigência de um cenário de estabilidade de preços. Ao longo da Era Lula houve um processo de convergência entre a taxa efetiva de inflação e a meta determinada pelo Conselho Monetário Nacional (CMN). Exceto em 2003, quando o IPCA registrou inflação de 9,3%, em todos os demais anos a meta de inflação - desde que levada em consideração à banda que estabelece os limites superiores e inferiores - foi alcançada. Em 2006, 2007 e 2009 o IPCA foi inferior à meta estabelecida.

Durante a gestão do presidente Lula, a política econômica manteve, com alterações marginais, o arranjo macroeconômico definido na segunda gestão de Fernando Henrique Cardoso, ou seja, manteve o tripé metas de inflação, regime de câmbio flutuante com intervenção (*dirty floating*) e ajuste fiscal. Em relação ao regime de metas para inflação, o fato central a ser reconhecido é que ele foi capaz de manter a estabilidade de preços num período de crescimento. A principal crítica feita ao período refere-se ao comportamento da taxa Selic.

Conforme analisa Curado (2011), ao longo do período, especialmente após a crise financeira de 2008, as taxas de juros reais caíram significativamente em praticamente todos os países. O autor apresenta alguns dados para ajudar a entender esse ponto: em 2002 quando o Brasil liderava o ranking das taxas de juros reais, com 11,1% a.a., o segundo colocado, a Turquia, tinha taxas reais da ordem de 9,4%. Em dezembro de 2010 o Brasil continuava liderando este ranking, com 4,8% ao ano de juros reais. O segundo colocado, a África do Sul praticava juros reais de 2,0% ao ano.

Por fim, é preciso lembrar que ao longo do governo Lula a economia brasileira presenciou uma verdadeira explosão do crédito, especialmente ao consumidor. Em janeiro de 2003 a relação operação de crédito (setores público e privado)/PIB era de 23,94%. Em outubro de 2010 esta relação atingiu 47,25%.

3.3.1 Transferência de Renda e avaliação positiva

Todos esses aspectos da conjuntura econômica são fundamentais para explicar os altos índices de aprovação do presidente Lula ao longo dos seus dois mandatos. Conforme exposto no capítulo 2, a variável avaliação da administração é considerada na Ciência Política como um dos determinantes do voto, ou seja, é um componente explicativo dos resultados eleitorais.

De acordo com , considerando os dois mandatos presidenciais, a administração do presidente Luís Inácio Lula da Silva teve aprovação crescente e conquistou seus maiores índices no segundo mandato. No primeiro mandato, a média da aprovação à

administração do presidente Lula foi de 42,1% de ótimo/bom. No segundo mandato, a média foi de 68,1%.

O rumo das políticas sociais nos dois governos Lula seria o grande fator que explicar essa alta aprovação do presidente? No processo eleitoral de 2002, Lula e seus aliados tinham um discurso eleitoral forte e eficaz, que consistia em enfatizar a magnitude da pobreza e das desigualdades existentes no país e em apresentar a oposição como a mais capaz de vencê-las (ALMEIDA, 2004).

Dois documentos sobre políticas sociais publicados pelo PT antes e imediatamente depois das eleições de 2002: “Projeto Fome Zero: uma proposta de política de segurança alimentar para o Brasil”, de 2001, e “Política econômica e reformas estruturais”, produzido entre a eleição e a posse do novo governo.

O projeto Fome Zero, produzido por 45 pesquisadores do Instituto Cidadania, sob a orientação de José Graziano da Silva, tinha como princípio a combinação de políticas assistenciais com ações mais abrangentes de incentivo à agricultura familiar.

Quanto ao segundo documento, que foi preparado pela equipe do ministro da Fazenda, composta por economistas de orientação liberal não pertencentes ao PT, era uma exposição mais extensa sobre os rumos do governo Lula. Focalizado na política econômica, incluía um capítulo de propostas de política social, no qual a reforma da previdência social aparecia em lugar destacado, no capítulo dedicado ao tema do equilíbrio fiscal de longo prazo (ALMEIDA, 2004).

Os objetivos declarados no texto eram: recompor o equilíbrio da previdência pública, garantindo sua solvência no longo prazo; diminuir a pressão sobre os recursos, permitindo o resgate da capacidade de gasto público; e aumentar a equidade, reduzindo as distorções nas transferências de renda realizadas pelo Estado.

Era evidente a primazia às políticas destinadas aos mais pobres, percebidas como o núcleo duro da política social. Assim, Lula iniciou seu mandato tendo em mãos duas propostas para a área social, ambas situando os mais pobres no centro da política social do novo governo.

Para Almeida (2004), o Fome Zero tinha o dom de despertar simpatia universal, obtendo aprovação tanto de agências internacionais e governos estrangeiros de várias orientações quanto de organizações e personalidades ligadas às lutas contra a globalização. Mas o projeto carecia de objetivos claros.

Era composto de uma multiplicidade de ações, entre as quais transferência de renda monetária (Cartão-Alimentação), distribuição de cestas básicas, criação de restaurantes populares e bancos de alimentos, compra de alimentos de agricultores familiares, educação alimentar, construção de poços artesianos e habitação popular, distribuição de leite, alfabetização.

A fragilidade do programa foi ficando patente, até que, no final de 2003, o Ministério de Segurança Alimentar foi fundido com o Ministério da Assistência Social, o ministro transformado em assessor especial da Presidência e o Cartão-Alimentação incorporado a um novo programa de transferência direta de renda, o Bolsa-Família, unificando-se três dos programas criados na administração Cardoso: o Bolsa Escola, o Bolsa-Alimentação e o Auxílio-Gás. Buscou-se ainda, por meio de convênios, unificar a ação dos governos federal, estaduais e municipais em um único programa de transferência direta da renda. Assim surgiu o programa que foi, olhando-se retrospectivamente, a grande marca da era PT na Presidência da República.

Segundo os órgãos oficiais do governo, o Bolsa Família foi criado para atender duas finalidades básicas: enfrentar o maior desafio da sociedade brasileira, que é o de combater a miséria e a exclusão social, e também promover a emancipação das famílias mais pobres (MARQUES; MENDES, 2008).

O sucesso do Programa Bolsa Família (PBF) na redução da pobreza e da desigualdade é reconhecido nacional e internacionalmente. A questão pesquisada por diversos cientistas políticos é a relação do programa com a reeleição de Lula.

Diversos estudos encontraram indícios de que o PBF teve influência nos votos recebidos por Lula em 2006. Elaine Cristina Licio e colaboradores analisaram que, “no que se refere à atitude dos beneficiários do Programa, a porcentagem de voto em Lula foi cerca de 15% maior no primeiro e segundo turnos”, em comparação com a obtida na média do eleitorado.

Carreirão (2009) relaciona a alta votação de Lula nas regiões Nordeste e Norte com o fato de o programa ter-se concentrado naquelas áreas. Lula teve, no primeiro turno, por exemplo, cerca de 60% de votos no Nordeste e apenas 33% no Sul, sendo que o investimento do PBF na primeira região foi três vezes maior do que na segunda.

Estudo realizado pelas cientistas políticas Balbachevsky e Holzacker (2004) aponta, por exemplo, que em 2002 o voto em Lula “não estava especialmente associado com nenhum estrato social”, enquanto em 2006 “os eleitores de classe baixa se mostram significativamente mais inclinados a dar seu voto a Lula”.

A economia do país caminhava bem no final do primeiro governo Lula, influenciada por um ciclo de expansão internacional. O peso dos programas sociais, no contexto da eleição de 2006, contrabalançou os sérios problemas no campo da moralidade pública enfrentados pelo governo, com a eclosão do escândalo do mensalão. A eleição, naquele ano, foi vencida por Lula, no segundo turno, com 60,8% dos votos.

No último ano da era Lula, o PIB brasileiro cresceu 7,5%, acima da média do seu mandato (4,02%). Além disso, naquele ano a renda média do brasileiro atingiu o maior índice desde o início do mandato petista: R\$ 1.068,4. A média no governo FHC

foi de R\$ 983,4 ante R\$ 1.005,1 da era Lula.

No último ano do seu mandato, o presidente Lula atingiu o seu maior índice de aprovação, 79% (OLIVEIRA, 2014b). Com esse respaldo da opinião pública, Lula atuou para transferir votos para a sua candidata Dilma Rousseff, até então desconhecida e pouco carismática.

3.4 A Era Dilma

Dilma Rousseff, candidata do PT e apoiada por Lula, venceu a eleição presidencial de 2010. No período eleitoral, 83% dos eleitores brasileiros consideravam o governo Lula bom/ótimo, conforme a pesquisa do Datafolha de 26 de outubro de 2010, e, para 76%, o presidente Lula era confiável - pesquisa do Ibope em 27 de setembro de 2010 (OLIVEIRA, 2011).

O sucesso eleitoral de Dilma e os dados referentes ao presidente Lula sugerem que se deve incluir o lulismo como uma das variáveis que influenciaram o sucesso eleitoral de Dilma Rousseff na eleição de 2010. De acordo com Oliveira (2011) naquela disputa presidencial, o bem-estar econômico contribuiu para o sucesso da candidatura petista.

Em meio à reversão do cenário externo, na esteira da crise internacional iniciada em 2008, a economia brasileira entrou em rota de desaceleração, a partir de 2011: taxas de crescimento menores (2,1% ao ano entre 2011-14, ante 4,6% ao ano entre 2007-10), desaceleração do investimento privado e do consumo das famílias (especialmente o apoiado em endividamento), dificuldades de concorrência enfrentadas pela indústria, déficit externo crescente e a estabilização da inflação em nível próximo ao teto da meta do governo (em torno de 6% ao ano) foram alguns dos ingredientes que colocaram em xeque a capacidade de sustentação do padrão de crescimento de 2004-2010 (GENTIL; HERMANN, 2016)⁸.

Para Gentil e Hermann (2016):

Inicialmente, o governo mostrou disposição de enfrentar a tendência de desaceleração da economia com medidas anticíclicas. Em meados de 2011 o Banco Central deu início a uma política ousada de redução da taxa básica de juros, que, no ano seguinte, atingiu um piso histórico para os padrões brasileiros: 7,4% ao ano, ou 1,5% a.a. em termos reais (pelo IPCA). Essa política, porém, é revertida a partir de março de 2013 e mantém o viés restritivo até o fim do Governo Dilma. Em 2014 a taxa Selic nominal havia se elevado a 10,8% a.a. (46% acima do piso de 2012) e a 4,1% a.a. em termos reais (GENTIL; HERMANN, 2016, p. 4).

⁸ Disponível em: http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/pesquisa/textos_sem_peq/texto1711.pdf. Acesso em 13/01/2016.

No campo fiscal, a presidente se comprometeu com a continuidade da política social e reduziu as metas de superávit primário do setor público consolidado. Ainda de acordo com os autores, um dos traços característicos da política fiscal dos governos do PT (2004-2014), não apenas do governo Dilma Rousseff, está no aumento significativo das transferências de renda.

As despesas com previdência e assistência social cresceram quase continuamente no período, passando de 8,1% do PIB no triênio 2004-06 para 9,4% no período 2011-14, chegando a 10,0% em 2014. Estão incluídos nesse agrupamento os gastos com o Regime Geral de Previdência Social e Regime Próprio de Previdência dos servidores públicos, o abono e seguro-desemprego (despesas do FAT, na tabela), o Programa Bolsa Família, os benefícios amparados pela Lei Orgânica de Assistência Social (LOAS) e a Renda Mensal Vitalícia (RMV) (GENTIL; HERMANN, 2016).

Alguns programas sociais também foram lançados nos primeiros anos do mandato de Dilma Rousseff, entre eles o Programa Rede Cegonha, de apoio a gestantes, nutrizes e bebês; o Plano Brasil Sem Miséria, cujo objetivo era erradicar a extrema pobreza aumentando o orçamento das famílias que recebiam menos de R\$ 70 reais mensais por pessoa, com a ampliação do cadastro do Bolsa Família, construção de cisternas e capacitação técnica da população com menos acesso à educação. Também foram destinados recursos para o programa Minha Casa Minha Vida.

Neri (2014)⁹ avalia que são duas as principais dificuldades para se fazer uma avaliação do primeiro governo Dilma. Primeiro, existiria um descolamento muito forte entre indicadores econômicos e sociais. Para ele, trata-se de um descolamento que até já existia, mas que, nos últimos três anos do mandato, ficou mais forte. E também haveria um descolamento distributivo: o topo da pirâmide estaria crescendo muito abaixo da base nos últimos 12 anos.

Para Neri (2014), apesar da desaceleração econômica observada na era Dilma, houve uma surpreendente continuidade da melhora social, o que contrapõe dados como o crescimento do PIB e a Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílios, a Pnad: “Veja 2012, que é um ano totalmente Dilma. É o tal ano do ‘pibinho’ (0,9%). Mas é um ano de ‘Pnadona’. Os 10% mais pobres tiveram crescimento de renda de 14% no ano”, observa.

Segundo ele, quanto mais você se distancia da média e foca nos mais pobres, a melhora social é mais acentuada. E isso seria mais forte no governo Dilma, inclusive em relação aos anos de governo Lula:

Há uma visão do Brasil pouco estrutural. Bolsa Família, Previdência e

⁹ Renda dos mais pobres teve avanço maior com Dilma do que sob Lula, diz Neri. Disponível em <http://www.valor.com.br/politica/3554318/renda-dos-mais-pobres-teve-maior-avanco-com-dilma-do-que-sob-lula-diz-Neri#ixzz32Fy111im>. Acesso em 13/01/2016.

salário mínimo são importantes nessa conta de melhora de indicadores, mas o grande elemento é o mercado de trabalho. O crescimento da renda individual nos três anos de governo Dilma não é menor que antes, mas existe uma diferença de componentes. É menos pela ocupação e mais por salário. Isso denota uma certa escassez de mão de obra. O grande nó é que a renda das pessoas mais pobres tem crescido mais que as contas nacionais (NERI, 2014).

No entanto, o primeiro mandato de Dilma Rousseff se encerrou em um contexto político e econômico turbulento. Em junho de 2013, de acordo com a pesquisa Datafolha¹⁰, 30% dos brasileiros consideravam a gestão da presidente boa ou ótima. Antes da onda de protestos que se espalhou pelo Brasil, naquele mês, a avaliação positiva do governo era de 57%. Em outubro de 2014, às vésperas da eleição de 2014, a aprovação do governo gravitava em torno de 40%¹¹.

Entre as grandes questões postas ao final do governo Dilma foi a sustentabilidade das “conquistas” de alguns segmentos da sociedade a partir de então. Sobretudo para aqueles que passaram à condição de classe C. A discussão sobre a formação desta classe será o tema do capítulo a seguir.

¹⁰ <http://www1.folha.uol.com.br/poder/2013/06/1303541-popularidade-de-dilma-cai-27-pontos-apos-protestos.shtml>

¹¹ <http://g1.globo.com/politica/eleicoes/2014/noticia/2014/10/aprovacao-do-governo-dilma-e-de-40-a-ponta-pesquisa-ibope.html>

4 CLASSES SOCIAIS NO BRASIL: NOVA CLASSE C?

4.1 Debate conceitual

O fenômeno na história recente do Brasil do aumento da renda e do poder de consumo de uma parcela significativa da população tem sido amplamente estudado por diversos cientistas sociais e por instituições que se interessam em traçar um perfil sociodemográfico e comportamental das classes sociais do país.

Uma das questões que permeia o debate acadêmico sobre o fenômeno é se de fato houve ou ainda está em processo uma transformação na estrutura de classes no país, especificamente uma mudança na composição da classe média, ou se, na verdade, trata-se de uma alteração restrita à base da pirâmide social brasileira.

No meio acadêmico, o debate sobre a formação das camadas médias é antigo e extenso – e está longe de se circunscrever ao território do Brasil. Diversos conceitos foram (e estão sendo) formulados com esse intuito: “service class” (GOLDTHORPE, 2000), “new class” (GOULDNER, 1979), “white collar” (MILLS, 1951), “managerial class” (EHRENREICH; EHRENREICH, 1979), “the debat on class” (WRIGHT, 1989), entre outros.

O termo *service class*, por exemplo, é utilizado por Goldthorpe (2000) para se referir à(s) classe(s) média(s). A principal distinção entre essa classe e a classe trabalhadora seria a base em que a relação de emprego estaria regulada: na classe média, o emprego e a remuneração seriam mais estáveis e menos diretamente relacionados à produção, devido à especificidade dos seus ativos humanos. Os integrantes dessa classe também contariam com benefícios adicionais, como melhores oportunidades de carreira e melhores salários (SCALON; SALATA, 2012).

Como membros da *service class* estariam os profissionais, administradores, gerentes e técnicos de alto nível. Já na classe trabalhadora estariam, basicamente, os trabalhadores manuais não qualificados e trabalhadores rurais. Algumas categorias, entretanto, são encaixadas por Goldthorpe (GOLDTHORPE, 2000) em posições intermediárias, mistas, como os empregados não manuais de rotina, trabalhadores manuais qualificados, técnicos e supervisores.

Buscando ajustar a teoria marxista à análise das sociedades contemporâneas, Wright (WRIGHT, 1989) constrói sua classificação através da repartição de diferentes ativos: meios de produção, habilidades e organização. “As classes médias se caracterizariam, justamente, por estarem em posições contraditórias em relação aos diferentes ativos. Não seriam proprietárias dos meios de produção (com exceção dos pequenos

empregadores), mas possuiriam habilidades e/ou estariam em posição privilegiada no que se refere à organização” (SCALON; SALATA, 2012).

Para Wright, não existiria apenas uma classe média, mas sim classes médias, das quais fariam parte os pequenos empregadores, gerentes, supervisores e trabalhadores manuais qualificados.

Dessa forma, depreende-se que as características ocupacionais dos indivíduos, e não apenas a renda, estão na essência da conceituação de classe(s) média(s) desses autores, pois permitem observar outros componentes da configuração social. A situação de classe, aliás, era para Weber (1979) o componente causal de suas chances de vida, “na medida em que esse componente é representado, exclusivamente, por interesses econômicos, na posse de bens e oportunidades de rendimentos, sob as condições do mercado de produtos ou do mercado de trabalho” (SCALON; SALATA, 2012).

É dessa maneira que a(s) classe(s) média(s) costumam ser identificadas pelos agregados de indivíduos/ocupações que partilham de situações de classe semelhantes, de uma maneira geral localizadas entre os grandes empregadores e os trabalhadores manuais.

Isso não é diferente no Brasil. Diversos autores, como Quadros (2003) identificam as classes sociais com base nas informações a respeito das ocupações dos indivíduos, tomando a(s) classe(s) média(s), eminentemente, como agregado(s) de ocupações não manuais. É importante observar como ao longo dos séculos essa configuração das ocupações, a partir das mudanças na estrutura econômica produtiva, foi sendo interpretada por aqueles que se propõem a estudar a estrutura de classes no país.

Até meados do século XIX, o Brasil contava com uma estrutura social pouco diversificada, herdada de seu passado colonial como economia escravista agroexportadora. No início do século XX, as classes médias começaram a se desenvolver, formando estratos socialmente significativos nas principais cidades brasileiras. Mas somente com o início do processo de substituição de importações, a partir de 1930, é que a base econômica das classes médias pôde se expandir substancialmente (SCALON; SALATA, 2012).

Um intenso processo de urbanização, expansão econômica e industrialização iniciou-se no país entre 1930 e 1980, período em que a classe média brasileira se expandiu sobremaneira, em virtude da diversificação da estrutura social, com a criação de ocupações intermediárias e crescimento da burocracia e dos serviços oferecidos pelo Estado. O perfil da classe média brasileira também foi se alterando com a diminuição da participação de pequenos proprietários e o aumento do percentual de assalariados.

A partir da década de 1980 até o ano 2000, novas alterações foram acontecendo

na classe média, decorrentes do arrefecimento da economia e das mudanças estruturais no mercado de trabalho: parcela dos tradicionais empregados intermediários no interior das grandes empresas foi sendo substituída por serviços terceirizados e a crescente concorrência externa levou ao enxugamento do quadro de funcionários ou a perdas salariais. Além disso, também foram realizados ajustes, como a diminuição do peso do Estado, por meio de privatizações e da redução do aparelho burocrático.

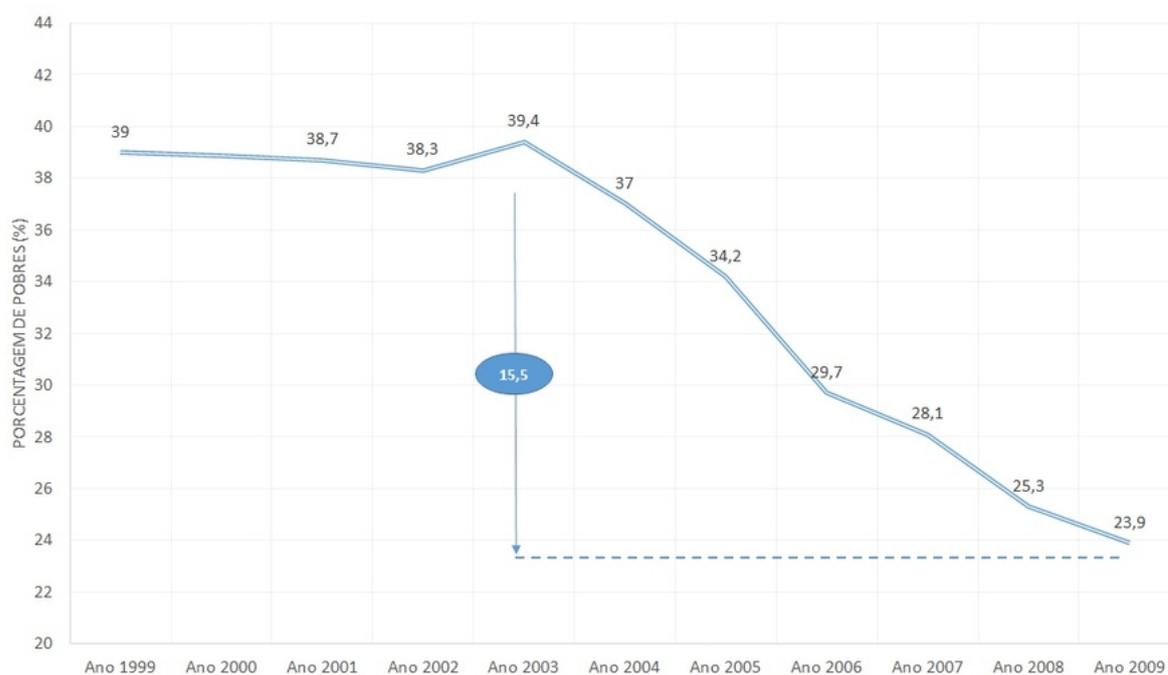
Como resultado, cresceu significativamente a participação dos pequenos proprietários (com o correlato decréscimo dos assalariados), diminuiu o setor industrial e aumentou o setor de serviços e comércio no seio da classe média (POCHMANN et al., 2006).

A discussão que nos interessa neste trabalho tem como foco o aumento do número de indivíduos que integram a classe C e o quanto esse fenômeno representa para a estrutura de classes no Brasil. O debate sobre a formação da classe média brasileira é muito mais amplo. Vamos nos ater a analisar especificamente as mudanças na distribuição de renda para, em seguida, interpretar os seus possíveis impactos eleitorais.

4.2 Mudanças na distribuição de renda e as classes sociais no Brasil

Para se compreender melhor o fenômeno da estruturação de classes no Brasil, um caminho que vem sendo comumente adotado é o de analisar a evolução da distribuição de renda brasileira nas últimas décadas. Estimativas mostram que cerca de quinze por cento da população brasileira superou a linha de pobreza entre 2003 e 2009 (BARROS, 2013).

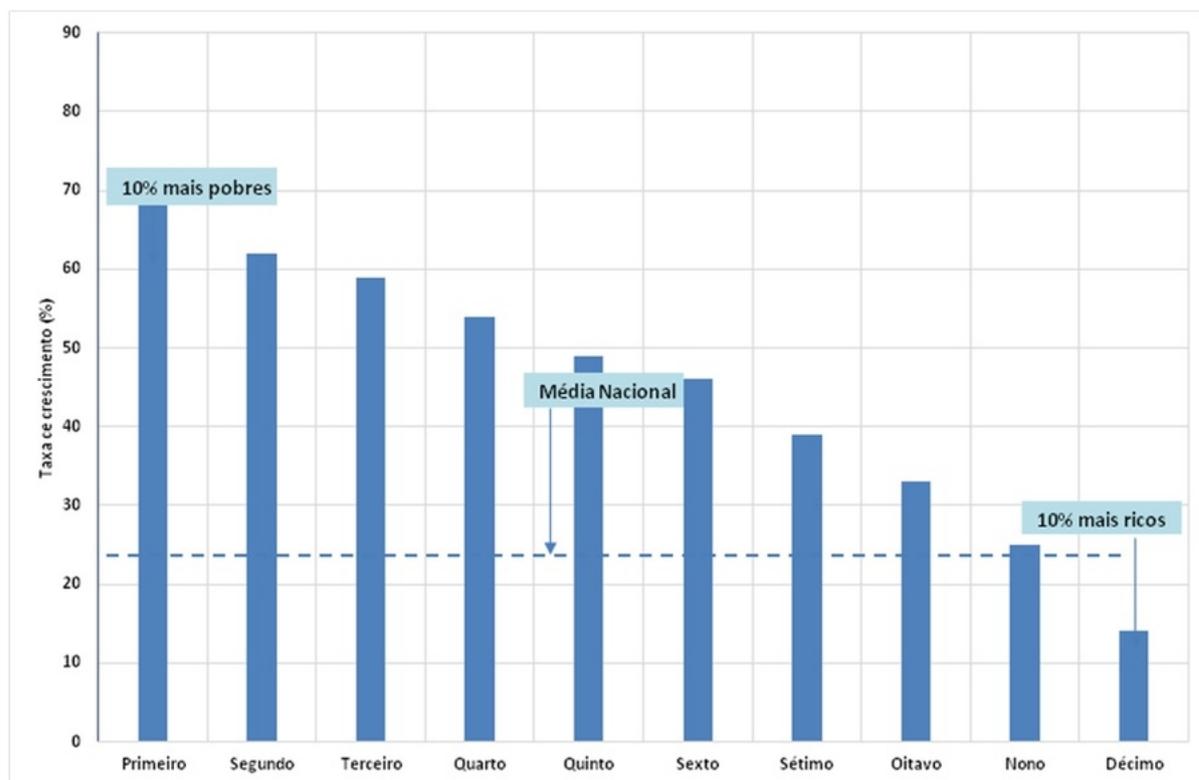
Figura 1 – Evolução temporal da pobreza no Brasil: 1999 a 2009.



Adaptado de Barros, 2013. Comissão para Definição da Classe Média no Brasil, com estimativas da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

Enquanto a renda dos dez por cento mais ricos cresceu apenas metade da média brasileira no período citado, a dos dez por cento mais pobres cresceu duas vezes e meia acima dessa média, conforme demonstrado no gráfico abaixo:

Figura 2 – Taxa de crescimento médio da renda domiciliar per capita por décimos da distribuição: Brasil, 2001 a 2009.



Adaptado de Barros, 2013. Comissão para Definição da Classe Média no Brasil, com estimativas da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

É preciso considerar, ainda, que os quinze por cento mais ricos perderam participação na renda nacional: a taxa de crescimento desse grupo foi inferior à média do país, indicando que houve uma alteração significativa na distribuição de renda. Assim, o que leva os pesquisadores integrantes da Comissão para Definição da Classe Média no Brasil (criada pela Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República) a afirmarem que houve um alargamento da classe média (mesmo sem um aprofundamento conceitual do termo “classe média”), sem precedentes na história, é que, com o crescimento acentuado da renda dos extratos mais pobres, teria havido uma ascensão desses indivíduos para a classe média (nesse caso, equivalente à classe C).

As questões que decorrem dessa constatação são, entre outras: qual a consequência do surgimento dessa classe para o desenvolvimento do país? Qual o seu impacto sobre o consumo e a poupança e, por conseguinte, na taxa de inflação? Onde começa e onde termina a classe média brasileira? (Aqui fica evidente que, por essa linha de raciocínio, toma-se por classe média a classe C).

A Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (ABEP) estabeleceu como estimativa para os estratos socioeconômicos a Renda Média Domiciliar, conforme descrevemos a seguir:

Tabela 1 – Renda domiciliar para os estratos do Critério Brasil.

Estrato socioeconômico	Renda Domiciliar (R\$)
A	20.272,56
B1	8.695,88
B2	4.427,36
C1	2.409,01
C2	1.446,24
D-E	639,78

ABEP (2014).

Os valores se baseiam na PNAD 2013 e representam aproximações dos valores que podem ser obtidos em amostras de pesquisas de mercado, mídia e opinião.

A Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República (SAE/PR) instituiu, por meio da Portaria Ministerial nº 61, de 27 de setembro de 2011, um Grupo de Trabalho com o objetivo de desenvolver uma definição prática e conceitualmente sólida da classe média, para orientar as políticas públicas e implementar programas e ações focados na consolidação e sustentabilidade dessa “nova classe”.

Uma das premissas das análises realizadas por esse Grupo de Trabalho é que “a denominação *classe* parece inadequada para referenciar esse grupo reconhecidamente heterogêneo que resultou das múltiplas mudanças sociais ocorridas recentemente no país” (BARROS, 2013, 11). E também: “Não parece haver qualquer evidência de que aqueles que cruzaram a linha de pobreza nos últimos anos tenham similaridades marcantes – seja no campo dos valores, atitudes, expectativas –, seja no campo da forma de inserção no mercado de trabalho” (ibidem).

Existem, de acordo com os pesquisadores integrantes da Comissão, duas noções possíveis para a “nova classe média”: uma baseada no fluxo, que considera como nova classe média aqueles que recentemente ascenderam; e outra, baseada no “estoque”, que trata nova classe média como o conjunto formado tanto pelos emergentes como por aqueles que já se encontravam no meio da pirâmide social.

Esse grupo de pesquisadores assumidamente trabalha com o conceito de classe média como um instrumento analítico capaz de organizar e hierarquizar a heterogeneidade das famílias brasileiras de tal modo a identificar o grupo no meio da pirâmide social. Trata-se de um conceito pragmático.

Em síntese, a Comissão propõe a subdivisão dentro de cada classe (baixa,

média e alta), visando considerar, por meio desse critério, as heterogeneidades internas existentes em cada grupo. Assim, tem-se:

Tabela 2 – Subdivisões das classes baixa, média e alta.

Classe baixa	
Subdivisão	Renda familiar média (R\$/mês)
Extremamente pobres	227
Pobres, mas não extremamente pobres	648
Vulneráveis	1.030
Classe média	
Subdivisão	Renda familiar média (R\$/mês)
Baixa classe média	1.540
Média classe média	1.925
Alta classe média	2.813
Classe alta	
Subdivisão	Renda familiar média (R\$/mês)
Baixa classe alta	4.845
Alta classe alta	12.988

Comissão para Definição da Classe Média no Brasil (2013), com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

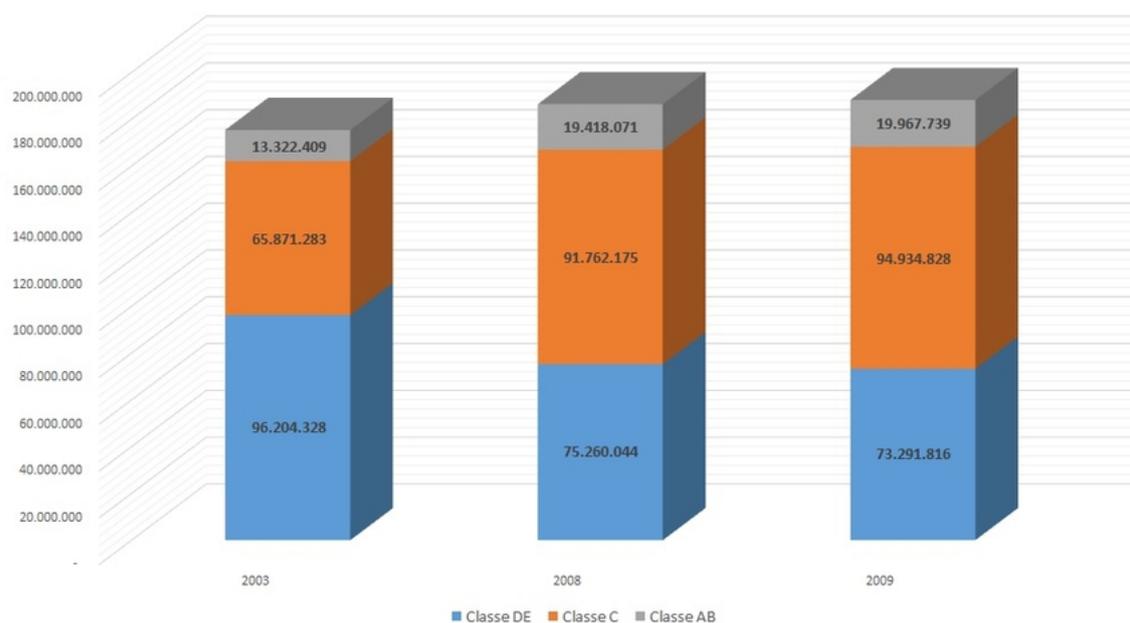
Neri (2010) aponta o crescimento econômico, caracterizado, entre outras coisas, pela redução da desigualdade social como um dos fatores-chave para a compreensão da reorganização das classes sociais no Brasil. Ele defende que “existem consideráveis reservas de crescimento pró-pobres, que só começaram a serem exploradas na década passada” (NERI, 2010, 11). De acordo com ele, entre 2001 e 2009, a renda per capita dos dez por cento mais ricos aumentou em 1,49% ao ano, enquanto a renda dos mais pobres cresceu a uma taxa de 6,79% ao ano.

Na visão do Centro de Políticas Sociais da FGV, cerca de 29 milhões de pessoas ingressaram na chamada “nova classe média” (Classe C), entre 2003 e 2009, sendo 3,2 milhões entre as duas PNADs. Nesta definição, adota-se o critério de renda: classe média (ou A/B, com renda familiar mensal acima de R\$ 4.807); classe média baixa (ou C, com renda familiar entre R\$ 1.115 e R\$ 4.807); classe trabalhadora (ou D, com renda entre R\$ 768 e R\$ 1.115) e classe baixa (ou E, com renda até R\$ 768).

Para os pesquisadores da FGV, sob coordenação de Neri, nesse período, a Classe C cresceu mais em termos proporcionais (2,5%) do que as demais classes chegando em 2009 a 94,9 milhões de brasileiros, o que equivale a 50,5% da população.

Em síntese, a evolução das classes no Brasil seria:

Figura 3 – Pirâmide populacional dividida em classes econômicas.



Adaptado do Centro de Políticas Sociais da FGV (2010), a partir dos microdados da PNAD.

A dita nova classe média, composta em 2010 por 94,9 milhões de brasileiros, concentra mais de 46,24% do poder de compra do brasileiro, de acordo com Neri (2010). Para o pesquisador, o crescimento robusto do emprego formal pode ser apontado como um dos símbolos do surgimento dessa nova classe média. Depois de um longo período de convivência com taxas de desemprego de dois dígitos, o Brasil assistiu a uma intensa mudança estrutural nos últimos dez anos, que levou a taxa de desocupação de patamares próximos a 12% em 2002 para algo em torno de 6% no fim da década¹.

Um dos defensores da visão de que o fenômeno não pode ser interpretado como um aumento da classe média é Pochmann (2012), para quem as alterações na estrutura socioeconômica brasileira representam “um movimento de expansão dos empregos de baixa remuneração, que se mostrou compatível com a absorção do enorme excedente da força de trabalho gerado anteriormente pelo neoliberalismo” (POCHMANN, 2012, p.10). Para ele, não se trata da configuração de uma nova classe média:

Mesmo com o contido nível educacional e a limitada experiência profissional, as novas ocupações de serviços, absorvedoras de enormes

¹ CRUZ et al. A economia brasileira: conquista dos últimos dez anos e perspectivas para o futuro. BNDES 60 anos. Disponível em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro60anos_perspectivas_setoriais/Setorial60anos_VOL1EconomiaBrasileira.pdf. Acesso em 01/09/2015.

massas humanas resgatadas da condição de pobreza, permitem inegável ascensão social, embora ainda distante de qualquer configuração que não a de classe trabalhadora (POCHMANN, 2012, p.10).

Primeiramente, Pochmann realiza uma revisão na literatura especializada buscando estabelecer em momentos históricos distintos a evolução das definições de classe média. Ele parte da premissa de que a mudança do conceito está relacionada às principais transformações estruturais no modo de produção capitalista. Para ele, trata-se de um “fenômeno histórico determinado por acontecimentos díspares, porém conectados ao funcionamento dos distintos modos de produção, a estrutura de divisão do trabalho alterou-se ao longo do tempo e conforme o espaço territorial” (POCHMANN, 2014, p.20).

Para realizar a análise do fenômeno, o autor utiliza estatísticas oficiais e observa que, entre os anos 1960 e 2010, o Brasil conviveu com três dimensões diferenciadas de transformações sociais, conforme descrito a seguir.

A primeira fase compreende os anos entre 1960 e 1980, quando o ritmo da expansão per capita foi extremamente forte, com crescimento médio anual de 4,6% ao ano. Para esse mesmo período, a situação geral do trabalho, compreendida pela ampliação da taxa de ocupação da mão de obra, formalização do emprego e redução da pobreza, elevou-se em 4,2% ao ano, em média.

Mesmo com essa melhora, a participação do rendimento do trabalho na renda nacional caiu 11,7%, enquanto o grau de desigualdade na distribuição pessoal da renda do trabalho aumentou quase 21,9%. Em função disso, a renda por habitante cresceu acompanhada da melhora da ocupação, porém houve piora na desigualdade da distribuição pessoal e funcional da renda (índice de Gini).

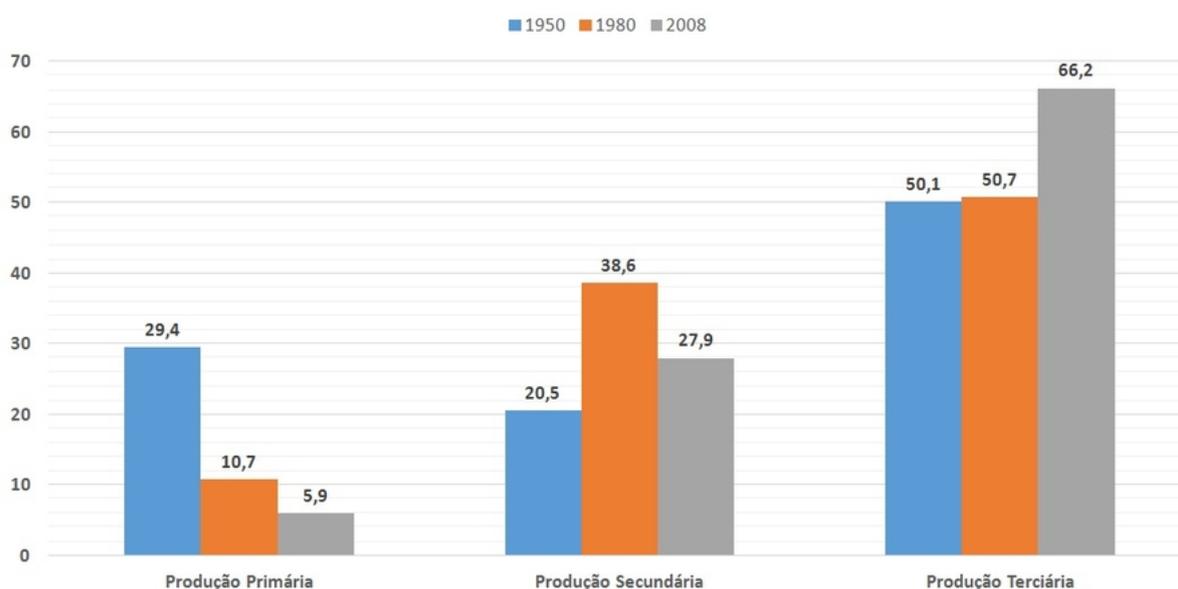
A segunda fase compreende o período entre 1981 e 2003, marcado pela estagnação do rendimento do conjunto dos ocupados, com variação média anual positiva de somente 0,2% (POCHMANN, 2014, p.10). Assim, a situação geral do trabalho regrediu, com elevação do desemprego aberto e a proliferação de postos de trabalho de reduzida remuneração e alta informalidade contratual.

Na terceira fase, compreendida entre 2004 e 2010, a renda per capita dos brasileiros cresceu a uma média anual de 3,3%, ao passo que o índice da situação geral do trabalho cresceu em média 5,5% ao ano. A participação do rendimento do trabalho na renda nacional aumentou 14,8% e o grau de desigualdade na distribuição pessoal da renda do trabalho reduziu-se em 10,7%.

No entanto, observa o autor que a renovação atual na base da pirâmide social brasileira tem características que a diferencia de momentos anteriores. Nas décadas de 1960 e 1970, assim como nos anos 2000, a economia nacional registrou importante

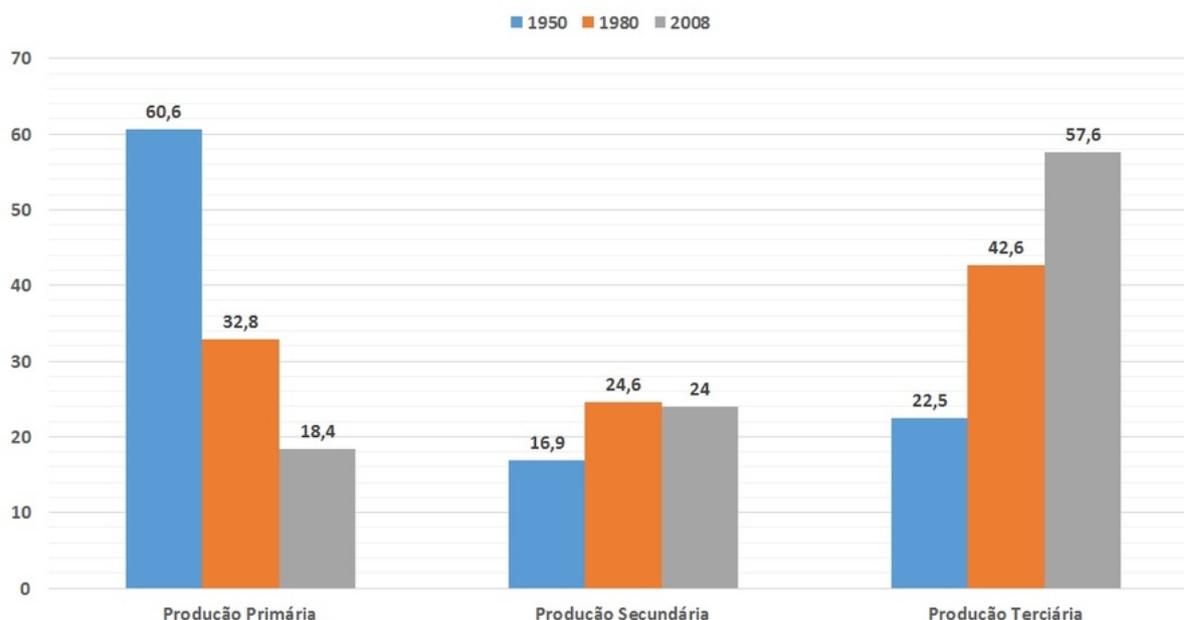
dinamismo, porém com ênfases setoriais distintas, após mais de vinte anos de semi-estagnação (1981-2003).

Figura 4 – Brasil: evolução da composição setorial do Produto Interno Bruto (em %).

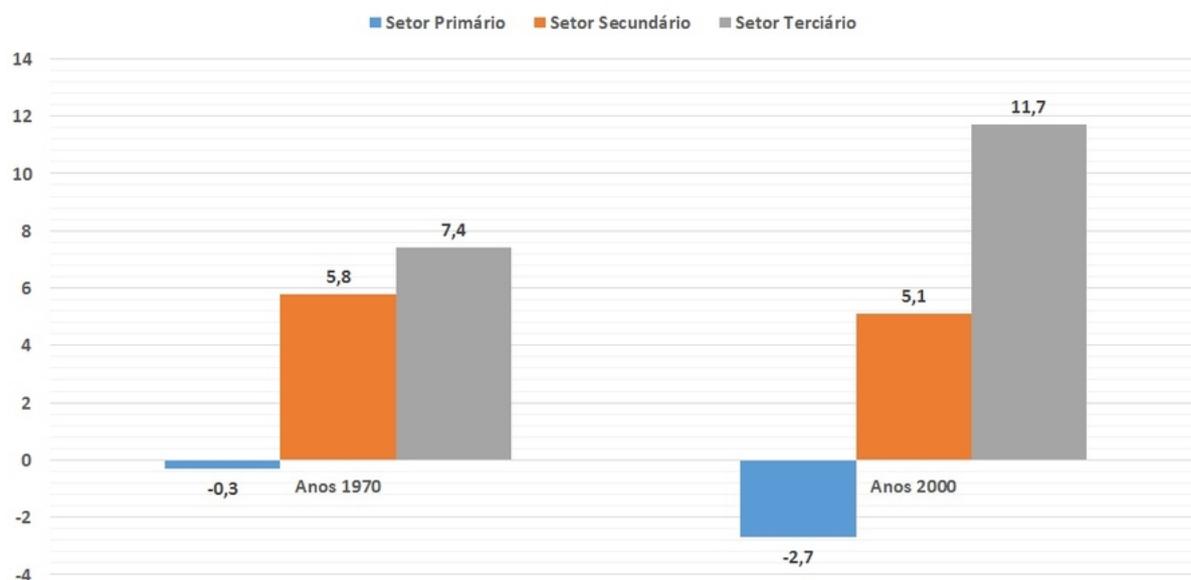


Adaptado de Pochmann (2012), com dados da PNAD (elaborado pelo IPEA).

As principais mudanças ocorridas no interior da dinâmica da produção nacional repercutiram na evolução e na composição da força de trabalho. Desde a década de 1980, somente o setor terciário tem aumentado seu peso total da ocupação nacional. Durante a década de 2000, esse setor gerou 2,3 vezes mais empregos do que o setor secundário.

Figura 5 – Brasil: evolução da composição setorial da ocupação (em %).

Adaptado de Pochmann (2012), com dados da PNAD (elaborado pelo IPEA).

Figura 6 – Brasil: evolução do saldo das ocupações segundo setores de atividade econômica

Adaptado de Pochmann (2012), com dados da PNAD (elaborado pelo IPEA).

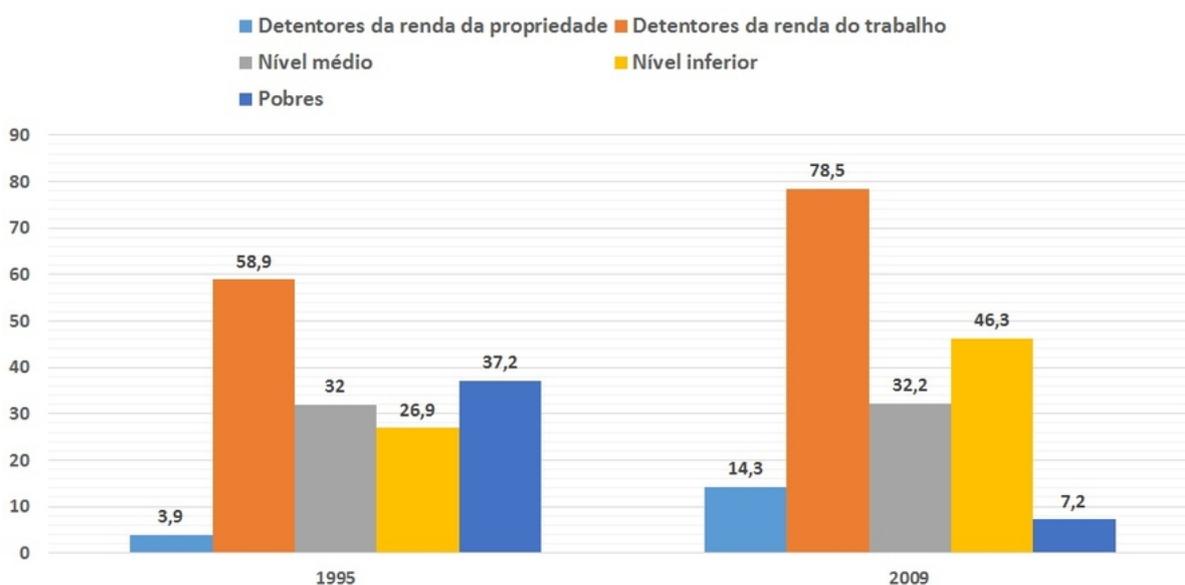
Nos segmentos dos trabalhadores ocupados sem remuneração e com rendimento acima de três salários mensais, houve redução no nível de emprego – em média 108 mil vagas/ano para a mão de obra sem remuneração e quase 400 mil postos de trabalho a menos ao ano. Para a parcela de ocupados pertencentes à faixa de rendimento de 1,5 a 3 salários mínimos mensais, houve a geração média anual de 616 mil postos de trabalho.

Durante a primeira década de 2000, a parcela dos ocupados com até 1,5 salário mínimo voltou a crescer, aproximando-se de quase 59% de todos os postos de trabalho. Em compensação, as demais faixas de remuneração reduziram a sua participação relativa (POCHMANN, 2014) p.20.

Com a recuperação do valor real do salário mínimo, houve inegável proteção e elevação do piso do poder de compra das remunerações dos trabalhadores que se encontravam nos postos de trabalho em profusão nos setores mais dinâmicos da economia nacional, isto é, o setor terciário, seguido da construção civil e das indústrias extrativas.

Além do rendimento e da ocupação, assenta-se nova estratificação social incorporada pelo grau de escolaridade, posse de propriedade, moradia e bens de consumo. Houve, também, a geração de novas ocupações (POCHMANN, 2014) p.21.

Figura 7 – Brasil: estratificação ampliada da população economicamente ativa (propriedade, moradia, escolaridade, ocupação, renda e consumo) (em %).



Adaptado de Pochmann (2012), com dados da PNAD (elaborado pelo IPEA).

Para o autor, a base da pirâmide social passou, dessa forma, a incorporar mais rapidamente os trabalhadores devido a esse fenômeno. Com isso, uma parcela considerável da força de trabalho conseguiu superar a condição de pobreza, transitando para o nível inferior da estrutura ocupacional de baixa remuneração. Nas palavras do autor, “embora não seja mais pobre, tampouco pode ser considerada de classe média” (POCHMANN, 2014) p.20.

Pochmann defende ainda que a classe média praticamente não sofreu alteração considerável, “pois se manteve estacionada na faixa de um terço dos brasileiros, ao passo que os trabalhadores de salário de base aumentaram sua participação relativa

de menos de 27%, em 1995, para 46,3%, em 2009” (POCHMANN, 2014) p.20. Na condição de pobreza, a queda foi significativa: de 37,2% para 7,4% no mesmo período.

Qual a grande mudança então? O que há de peculiar nessa recente transformação? No que ela se distingue das verificadas nas últimas cinco décadas?

“O Brasil tem conseguido combinar no período recente a maior ampliação da renda per capita com a redução no grau de desigualdade na distribuição pessoal da renda do trabalho. Além disso, verifica-se a recuperação da participação do rendimento do trabalho na renda nacional acompanhado pela melhoria generalizada da situação do exercício do trabalho, com a diminuição do desemprego e crescimento do emprego formal” (POCHMANN, 2014) p.21.

A redução da pobreza, sim, é determinante. Ela é decorrente, na visão de Pochmann, da recuperação do valor real do salário mínimo nacional com a ampliação das políticas de transferências sociais.

4.3 O peso do consumo

Um dos caminhos para se compreender o fenômeno da divisão de classes no Brasil é a observação analítica dos ciclos de consumo e seus impactos no dinamismo da economia nacional. É possível, dessa forma, se observar, nas últimas oito décadas, três ciclos de consumo de bens duráveis (eletrodomésticos e veículos) no país.

O primeiro deles ocorreu antes da internalização da indústria de bens duráveis no território nacional, que só viria a acontecer a partir do governo de Juscelino Kubitschek, na década de 1950. Nesse período, o acesso aos bens duráveis dependia fundamentalmente da importação de países industrializados, o que elevava consideravelmente o custo da mercadoria e fazia com que o consumo ficasse restrito aos segmentos mais enriquecidos do país (POCHMANN, 2014).

O segundo ciclo transcorreu desde o final da década de 1960, no período conhecido como “milagre econômico” (1968-1973). Foi nessa época que se consolidou a chamada classe média assalariada brasileira, gerada pelo avanço de empregos superiores tanto no setor privado quanto na burocracia especializada do serviço público. Esse processo foi decorrente de um conjunto de medidas governamentais favoráveis à concentração dos rendimentos, especialmente nos segmentos intermediários da distribuição de renda. As políticas dos governos autoritários da época, por exemplo, favoreceram esses mesmos segmentos, com crédito subsidiado ao consumo e à aquisição da casa própria (Banco Nacional da Habitação) e do automóvel, bem como com a expansão das vagas no ensino superior.

Por fim, o terceiro ciclo de consumo teve duas motivações principais: mudanças significativas dos preços relativos, especialmente com a queda dos custos dos bens de consumo duráveis, desde os anos 1990; e a ampliação do crédito e desconcentração de renda na base da pirâmide social.

Desse modo, o processo recente de modernização no padrão de consumo se mostrou capaz de incorporar mais segmentos da população de baixa renda, tendo como elementos explicativos principais as mudanças nos preços relativos, os efeitos sobre os rendimentos da população e as alterações na composição da estrutura de consumo das famílias brasileiras.

Com a estabilização monetária alcançada a partir do Plano Real, a abertura comercial favoreceu a ampliação da oferta de produtos do exterior com preços inferiores aos praticados no mercado interno, acirrando a competição e, conseqüentemente, resultando na queda dos custos e das margens de lucro das empresas.

Um olhar abrangente para o período de 1995 a 2012 aponta para uma importante mudança nos preços relativos no Brasil. Houve, de acordo com Pochmann (2014), uma queda nos preços nos setores de artigos de residência, como eletrodomésticos, vestuário, alimentação e cuidados pessoais, em relação ao comportamento geral da inflação.

Já nos setores vinculados à habitação, educação e comunicação, bem como nos serviços de utilidade pública, verifica-se uma variação de preços acima da inflação medida pelo IPCA. “Da equação entre preços de bens e serviços, em alta e em baixa, e o índice de inflação resultou uma alteração nos preços relativos e, por conseqüência, a modernização do padrão de consumo da população, especialmente da de menor rendimento” (POCHMANN, 2014, p.92).

Outro fenômeno associado à alteração nos preços relativos, também se verificaram alterações no comportamento dos rendimentos das famílias brasileiras. O crescimento real da renda média da população impactou diretamente o consumo e, conseqüentemente, o aumento do PIB. Pochmann (2014) aponta como fatores que levaram ao aumento do nível de renda da população: 1. A redução no tamanho médio das famílias; 2. O aumento da inserção da mulher no mercado de trabalho; 3. A queda no desemprego; 4. O aumento do rendimento real motivado pela elevação do salário mínimo, pelas negociações coletivas de trabalho e pelos programas de transferência de renda ; e 5. A ampliação do crédito ao consumo popular.

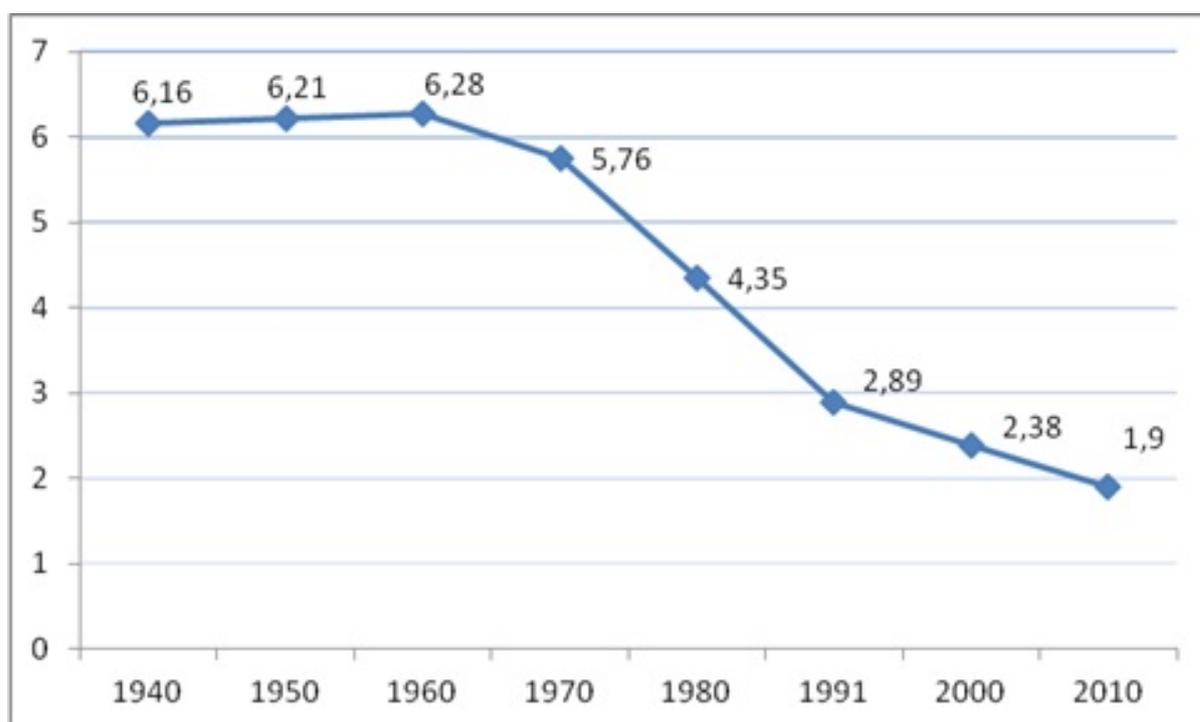
Na década de 2000, por exemplo, a taxa de ocupação feminina subiu 24%: de 35,4%, no ano 2000, passou para 43,9%, em 2010. Outro dado relevante é o aumento do número de lares chefiados por mulheres: em 2000, eram 26,7%, passando para

37,3% em 2010, o que configura um aumento de 39,7%².

Quanto ao número de integrantes das famílias, tem-se que, no ano de 2010, as famílias brasileiras tinham, em média, 3,3 membros, enquanto que em 2000 eram 3,7 membros. Na primeira década de 2000, a redução foi de 10,8%, já na década de 1990 havia diminuído somente 5,1%³.

Também se verifica uma redução do número de filhos por mulher ao longo desse período, conforme aponta o IBGE:

Figura 8 – Número de filhos por mulher (1940-2010).



IBGE

Em relação ao comportamento do desemprego, na década de 2000, o número de desempregados decaiu em 35,9%, o que significou a saída média anual de 402 mil trabalhadores da condição do desemprego nacional.

Outro dado relevante é o comportamento do rendimento do trabalhador ocupado. O orçamento familiar é diretamente afetado pela elevação ou retração do poder aquisitivo do trabalhador ocupado. Na década de 2000, além do comportamento positivo no emprego e no rendimento médio do trabalhador, constata-se também a ampliação da renda média das famílias, sobretudo daquelas situadas na base da pirâmide social.

O crédito desempenhou um papel relevante na modernização do padrão de consumo do brasileiro, sobretudo dos bens duráveis (geladeira, telefonia, automóvel,

² Dados citados por Pochmann (2014), com base no FIBGE/Censos demográfico.

³ Fonte: IBGE.

entre outros). Entre os anos de 2002 e de 2009, as operações de crédito no total do PIB aumentaram em 86%, passando de 24,2%, em 2002, para 45%, em 2009⁴. Tem destaque, ainda, o avanço do financiamento voltado para a habitação, que subiu de R\$ 25,7 bilhões, em 2004, para R\$ 80 bilhões, em 2009.

4.3.1 Mudanças no padrão de consumo

No período compreendido entre 1996 e 2009, houve mudanças no padrão de consumo das famílias brasileiras, com elevação das despesas de consumo em relação ao orçamento das famílias e redução relativa dos gastos com bens industrializados. Entre os itens que perderam os pesos relativos no orçamento das famílias estiveram: artigos de residência (32,8%), a alimentação (30%) e o vestuário (15,1%). No mesmo período, as despesas com transporte (58,4%) e habitação (51,2%) foram as que mais aumentaram em relação ao orçamento familiar. Juntos, esses dois itens consumiram cerca de 41% do orçamento das famílias em 2009, ante 26,7% em 1996 e 20,1%, em 1987 (EARP; L.PAULANI, 2011).

Em relação ao item alimentação, observa-se que as famílias de menor rendimento (até dois salários mínimos mensais) foram as que menos reduziram o peso relativo no orçamento durante a fase atual de estabilização monetária (15,2%), ao passo que no período de alta inflação foram o segundo estrato de renda com a maior queda (18,4%).

Atualmente, as famílias com renda de até dois salários mínimos comprometem seus rendimentos com alimentação 3,2 vezes mais do que as famílias com rendimento acima de 15 salários mínimos. Em 1996, essa diferença era de 2,6 vezes, “o que significa que na estabilidade monetária a desigualdade entre diferentes estratos de renda familiar aumentou nos gastos relativos à alimentação” (POCHMANN, 2014, p.108).

O crescimento econômico do Brasil nos últimos anos traduziu-se, na visão de Souza e Lamounier (2010), na percepção de um nível maior de renda permanente, expandindo a demanda. “Entretanto, as oscilações de renda familiar, geradas por empregos pouco estáveis ou atividades por conta própria sinalizam dificuldades em manter o perfil de consumo ambicionado pelas faixas de renda mais baixa”, afirmam (DE; LAMOUNIER, 2010, p.32).

Com o crescimento da renda, o perfil de consumo das famílias mudou significativamente: ocorreu um aumento, de maneira acentuada, dos gastos discricionários (educação, saúde, recreação e lazer, comunicações, higiene e cuidados pessoais, produtos para domicílios) e, ao mesmo tempo, os gastos com necessidades bási-

⁴ Fonte: IBGE.

cas (alimentação, vestuário, transporte, habitação e serviços urbanos) tenderam a se estabilizar em níveis relativamente baixos na composição da despesa familiar⁵.

4.3.2 Além do consumo

Para Pochmann (2014), a alteração significativa na base da pirâmide social brasileira decorreu fundamentalmente da geração de postos de trabalho concentrados na faixa de até 1,5 salário mínimo mensal. Além disso, na década de 2000, houve uma importante alteração na estrutura de ocupações do país. Nas duas últimas décadas do século XX, quase 60% dos ocupados recebiam remunerações concentradas no primeiro quintil da distribuição de renda da população, ou seja, no grupo dos 20% mais pobres dos brasileiros. Nos anos 2000, a situação se alterou, havendo uma redução para pouco mais de 50% dos ocupados concentrados entre os 20% mais pobres da população.

Quando se avalia a evolução da distribuição dos ocupados por quintil de rendimento, constata-se que o setor econômico secundário, constituído pela indústria e pela construção civil, foi o que mais se alterou na estrutura do emprego de mão de obra no período recente. A quantidade dos ocupados entre os 20% mais pobres, que representava 52,3% do conjunto dos trabalhadores brasileiros em 1981, decaiu para 45,2% em 2011. Ou seja, houve uma redução de 13,6% em 30 anos (POCHMANN, 2014).

Por outro lado, o comportamento da renda tem sido um dos importantes elementos explicativos dos efeitos distributivos na estrutura da sociedade, tendo em vista que o país estabeleceu uma nova trajetória distributiva, a partir da virada do século XXI. O peso relativo dos 20% mais pobres (primeiro quintil da distribuição de renda) registrou uma trajetória de queda nos anos de 1981, 1992 e 2001. Entre 1981 e 2000, o peso relativo do primeiro quintil de renda caiu 6,1%.

Na década de 2000, a distribuição de renda se modificou: a diferença entre o peso relativo dos 20% das famílias mais ricas e dos 20% das famílias mais pobres era de 19,5 vezes em 2001, passando para 13,4 vezes no ano de 2001. Isso significa uma queda de 31,3% (ibidem).

“Essa ampliação no nível do rendimento dos trabalhadores de menor rendimento permitiu ampliar o consumo, uma vez que esse segmento social dificilmente teria condições de poupar, dada a demanda reprimida

⁵ Dados da Pesquisa Nacional de Orçamentos Familiares (POF), do IBGE, realizada entre 2002 e 2003, mostram que as despesas de consumo com necessidades básicas representavam a quase totalidade dos gastos das famílias brasileiras de baixa renda, contra pouco mais da metade da renda das famílias nas faixas de renda mais altas. Fonte: IBGE, Pesquisa Nacional de Orçamentos Familiares, 2002-2003, Rio de Janeiro: Fundação IBGE, 2007.

historicamente. Com isso, a elevação no rendimento permitiu incluir, pelo consumo, parcela importante da sociedade, derivada dos movimentos positivos das ocupações e dos rendimentos dos trabalhadores de salário de base” (POCHMANN, 2014, p.139).

4.4 Definições para o fenômeno: uma nova classe média?

Para de e Lamounier (2010), o crescimento da classe média nos países emergentes é um dos fenômenos sociais e econômicos mais importantes da história recente. Como variáveis causais desse crescimento eles apontam:

“(. . .) a extraordinária prosperidade da economia mundial nos 20 anos que antecederam a crise 2008-2009, a qual contribuiu para reduzir a desigualdade de renda em países como China, Índia e Brasil e, assim, abriu espaço para a mobilidade social de grandes contingentes formando o que se tem denominado ‘nova classe média’” (DE; LAMOUNIER, 2010, p.1).

Coexistindo com os estratos médios mais antigos (classe média A/B), e adquirindo hábitos semelhantes, haveria, nesses países, cada vez mais presença de indivíduos e famílias provenientes da chamada classe C. Impulsionados pelo aumento do emprego e da renda, em condições de inflação alta e crédito farto, milhões de brasileiros aumentaram nos últimos anos o seu poder de compra e começaram a adquirir uma vasta gama de bens de consumo, o que representaria, para de e Lamounier (2010), o ingresso desses indivíduos numa nova classe social.

No entanto, os dois pesquisadores colocam em xeque a sustentabilidade desta “nova classe”, apontando que, não obstante a recente redução nos índices de desigualdade, a distribuição de renda brasileira permanece como uma das piores do mundo⁶. Além disso, a reformas estruturais não estão sendo realizadas pelos sucessivos governos, como é o caso da reforma trabalhista e tributária, o que fomenta o esteio dessa desigualdade. Também elencam o fato de a mobilidade social ter acontecido pela via do consumo, e não decorrente de novos padrões de organização e desempenho na produção.

Contrastando com o conceito de de e Lamounier (2010), Souza (2012) considera como nova classe média aquela formada por cerca de 30 milhões de brasileiros que adentraram o mercado de consumo “por esforço próprio, os quais são o melhor exemplo da nova autoconfiança brasileira dentro e fora do Brasil” (SOUZA, 2012, p.20).

⁶ No período compreendido entre 2001 e 2007, houve uma acentuada queda da desigualdade de renda no Brasil, medida pelo índice de Gini, a uma taxa média de 1,2% ao ano. Além disso, a renda per capita dos 10% mais pobres aumentou 7% ao ano (DE; LAMOUNIER, 2010) p.5.

O autor faz uma crítica à visão que conceitua essa nova classe média a partir da vinculação da classe à renda. Ao enxergar essa divisão social apenas pelo poder de consumo, esse conceito desconsidera a gênese sociocultural das classes:

“O economicismo liberal, assim como o marxismo tradicional, percebe a realidade das classes sociais apenas economicamente, no primeiro caso como produto da renda diferencial dos indivíduos, e, no segundo caso, como lugar na produção. Isso equivale a esconder todos os fatores e condições sociais, emocionais, morais e culturais, que constituem a renda diferencial, confundindo, ao fim e ao cabo, causa e efeito (. . .)” (SOUZA, 2012, pp.22-23).

Para ele, a “cegueira” dessas visões reside em não considerarem a transferência de valores imateriais na reprodução das classes sociais e de seus privilégios no tempo. Assim, ele define classe, antes de tudo, por um estilo de vida e uma visão de mundo, uma pré-disposição para um determinado tipo de comportamento, que é “pré-reflexivo” ou “inconsciente”.

Mudanças sociais profundas acompanharam a instauração de uma nova forma de capitalismo no Brasil e no mundo, levando à constituição de uma nova classe trabalhadora brasileira. Essa é a tese de Jessé Souza.

Teoricamente, o que ele defende é que classes sociais não são determinadas pela renda, como para os liberais, nem pelo lugar na produção, como preconiza o marxismo clássico, mas sim “por uma visão de mundo prática, que se mostra em todos os comportamentos e atitudes” (ibidem, p. 45). E insiste: “Associar classe à renda é falar de classes, esquecendo-se de todo o processo de transmissão afetiva e emocional de valores, processo invisível (. . .)” (SOUZA, 2012, p.47).

O autor apresenta como variável explicativa das mudanças verificadas na sociedade brasileira o que ele denomina de “capital familiar”, conceituado como um conjunto de interligado de disposições para um comportamento de valorização do trabalho duro e continuado, mesmo em condições sociais muito adversas. Seria uma espécie de “ética do trabalho”.

Para de e Lamounier (2010), ainda que não se possa atribuir o rigor de uma ideia de “consciência de classe”, é possível considerar que o conceito de classe envolve uma ideia de valores, atitudes, crenças, estilos de vida. De acordo com sua visão, a definição econômica de classe média muda ao longo do tempo, mas tendem a ser estáveis os significados morais e culturais da vida de classe média. E explicam melhor: nas democracias atuais, ser de classe média significa valorizar a competição e o mérito, o respeito à liberdade individual e a igualdade perante a lei.

Meirelles e Athayde (2014) por sua vez, asseveram que os 11,7 milhões de habitantes das favelas – grupo que equivale a 6% da população brasileira – movem “a onda

transformadora que varre o país no século XXI”. Esse, para eles, é formado essencialmente por ingressantes no mercado de consumo. “De modo ligeiro, essas pessoas constituem novos padrões de consumo, reinventam atividades econômicas e contribuem decisivamente para definir o perfil cultural dos países emergentes” (MEIRELLES; ATHAYDE, 2014, p.28) .

Os autores apresentam dados de uma pesquisa realizada pelo Instituto Data Popular intitulado “Radiografia das Favelas Brasileiras”, que investigou 63 favelas em dez regiões metropolitanas do Brasil, entrevistando duas mil pessoas. De acordo com esse estudo, em 2013, a média salarial do favelado era de R\$ 1.068, contra apenas R\$ 603, em 2003. Trata-se de um saldo de 54,7%. No Brasil em geral, a renda pulou de R\$ 1.172 para R\$ 1.616, representando uma evolução de 37,9%, o que leva os pesquisadores a concluírem que o ritmo do avanço da renda da classe trabalhadora na favela é mais acelerado.

Ainda de acordo com a pesquisa, houve elevação da renda em todas as regiões pesquisadas, ainda que prevaleçam disparidades flagrantes na escala dos rendimentos entre as diversas regiões do país. No entanto, de acordo com a visão de Meirelles e Athayde (2014), “por meio do estímulo ao consumo e da criação massiva de postos de trabalho, mais do que por meio de programas sociais, o Brasil tem reduzido paulatinamente a desigualdade e constituído benefícios inéditos para os mais pobres, em especial os trabalhadores das favelas” (MEIRELLES; ATHAYDE, 2014, p.54).

Outra evidência na configuração das classes defendida pelos autores é o aumento da renda média da mão de obra produtiva, conforme pesquisa realizada pelo Instituto Data Popular, com dados da PNAD/IBGE. Em 2003, a média no país era de R\$ 1.172, saltando para R\$ 1.616 em 2013, o que representa um aumento de 37,9%. Nas favelas, os números apresentados na pesquisa são: em 2003, os ganhos eram de R\$ 690; em dez anos, subiu para R\$ 1.068, um aumento de 54,7%.

A seguir apresentamos de forma sintética as principais premissas acerca da atual configuração de classes no Brasil contemporâneo.

Autor	Premissas	Evidências
Marcelo Côrtes Neri	Surgimento da nova classe média explicado pela redução da desigualdade social, que provocou uma reorganização de classes no Brasil.	<ul style="list-style-type: none">• Aumento da renda per capita dos mais pobres superou o aumento da renda dos mais ricos.• A nova classe média concentra quase metade do poder de compra dos brasileiros.
Márcio Pochmann	Não houve um aumento da classe média, e sim uma ascensão social de indivíduos pobres, configurando uma nova classe trabalhadora. ("Embora não seja mais pobre, não pode ser considerada classe média").	<ul style="list-style-type: none">• O movimento de expansão dos empregos de baixa remuneração foi compatível com a absorção do excedente da força de trabalho gerada anteriormente.• A nova estratificação social está ligada, também, à elevação do poder de compra com a profusão de postos de trabalho no setor terciário.• Marcante redução da pobreza, com a recuperação do valor real do salário mínimo e ampliação das políticas de transferências sociais.

Autor	Premissas	Evidências
Renato Meirelles Celso Athayde	Por meio do estímulo ao consumo e da criação massiva de postos de trabalho, mais do que por meio de programas sociais, o Brasil tem reduzido paulatinamente a desigualdade e constituído benefícios inéditos para os mais pobres, em especial os trabalhadores das favelas.	<ul style="list-style-type: none"> • Processo contínuo de ascensão social e econômica do país, notadamente nas favelas. • Aumento da renda média da mão de obra produtiva.
Amaury de Souza Bolívar Lamounier	Convivendo com os extratos médios mais antigos (classe média A/B), cresce o número de indivíduos na classe C.	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento do emprego e da renda; • Aumento do poder de compra; • Mudança no perfil de consumo das famílias: aumento dos gastos discricionários e estabilidade das despesas básicas. • A mobilidade social se deu pela via do consumo e não decorrente de novos padrões de organização e desempenho na produção.
Jessé Souza	Crítica à visão que vincula classe à renda, pois desconsidera a gênese sociocultural das classes. O que se constituiu no Brasil foi uma nova classe trabalhadora.	<ul style="list-style-type: none"> • Classe se define por um estilo de vida e uma visão de mundo prática, que se reflete em comportamentos e atitudes.

Elaboração da autora.

Quando observamos a síntese apresentada no quadro acima, verificamos que os autores estudados buscam contextualizar as mudanças socioeconômicas verificadas no Brasil, sobretudo nas duas últimas décadas, com o propósito de apreender, entre outros aspectos, aqueles relativos a possíveis mudanças comportamentais, como é o caso do surgimento de novos padrões de consumo.

Com algum entusiasmo, por exemplo, Meirelles e Athayde (2014) respondem às perguntas “Quem comanda o processo de mudança no Brasil?” e “Quem lança tendências?” afirmando que os ingressantes no mercado de consumo, “de modo especial os 11,7 milhões de habitantes das favelas, grupo que equivale a 6% da

população brasileira”, movem a “onda transformadora que varre o país no século XXI” (MEIRELLES; ATHAYDE, 2014, p.27) . E prosseguem: “De modo ligeiro, essas pessoas constituem novos padrões de consumo, reinventam atividades econômicas e contribuem decisivamente para definir o perfil cultural dos países emergentes” (MEIRELLES; ATHAYDE, 2014, p.27).

Na pesquisa sobre as favelas, os autores apresentam também o dado segundo o qual, em 2013, 76% dos moradores das comunidades consideravam que a vida havia efetivamente melhorado e 93% estavam otimistas em relação aos doze meses seguintes. Esses dados coincidem com os apresentados por de e Lamounier (2010): “Independentemente da identidade de classe, a maioria avalia que sua condição é, hoje, melhor que a geração de seus pais. Todos predizem que a situação econômica dos seus filhos será melhor que a sua própria (. . .)” (DE; LAMOUNIER, 2010, p.26) .

4.5 Crise econômica: confiança abalada?

Esse sentimento de entusiasmo dos integrantes da “nova classe C”, apontado pelos autores, viu-se abalado pelo medo de perda das conquistas, com o desaquecimento da economia, a partir de 2013 e que ganhou força em 2014. Pesquisas que acompanham os hábitos de consumo desse segmento, como a Nielsen e a Plano CDE⁷, indicaram que o medo de perder o emprego e da queda na renda estão levando membros dessa classe a repensar escolhas na hora de consumir.

De fato, o crescente índice de desemprego e a alta na inflação têm sido apontados como fatores que pode reverter essa ascensão dos indivíduos das classes D e E para a classe C, fazendo com que uma parcela retorne à base da pirâmide. A pesquisa “FACES DA CLASSE MÉDIA”⁸ aponta que a classe C gastou mais de R\$ 1,17 trilhão em 2013 e movimentou 58% do crédito no Brasil. Para 2014, as projeções eram bem menos promissoras: a perda de fôlego na abertura de vagas foi visível, com a criação de 396 mil postos com carteira assinada, a menor desde 1998.

O pesquisador Renato Meirelles, do Data Popular, não vê por ora encolhimento da classe C. Diante de pesquisas recentes, acredita, porém, que a mobilidade social da década passada acabou. Evidência: 42% dos trabalhadores da classe C fazem

⁷ A Nielsen acompanha, no Brasil, os hábitos de consumo de 9 mil famílias. Por sua abrangência, ela retrata o comportamento de 50 milhões de pessoas. A Plano CDE, por encomenda do CGAP, organismo baseado no Banco Mundial, fez uma radiografia de receitas e despesas de 120 famílias da baixa renda ao longo de seis meses. A base de dados gerada nessa convivência apoia pesquisas pontuais. A mais recente foi o levantamento, com 200 chefes de família, encomendado a Netquest, empresa espanhola especializada em pesquisa pela internet, com 180 mil cadastros ativos no Brasil. Disponível em: http://planocde.com.br/wp-content/uploads/2015/06/05_Plano-CDE_Clipping_Jornal-O-Estado-de-S.-Paulo_030515.pdf. Acesso em 30 de maio de 2016.

⁸ Pesquisa realizada pelo Instituto Data Popular. Disponível em: <http://g1.globo.com/economia/noticia/2014/02/classe-media-brasileira-e-o-18-maior-pais-do-mundo-em-consumo.html>. Acesso em 30 de maio de 2016.

“bico” para complementar a renda. O pessimismo do segmento com o futuro do país é outro indicativo. “Teme-se a alta da inflação (79%), estagnação salarial (49%) e dificuldades para arrumar emprego (55%). A questão-chave é o mercado de trabalho”, afirma Meirelles⁹.

Para o pesquisador Almeida Prado, sócio-diretor da Plano CDE, ainda que as famílias tenham queda de renda, elas adquiriram experiências com a ascensão social e, portanto, tendem a se portar de forma diferente perante as perdas iminentes causadas pela crise econômica. Para ele, “é um novo tipo de classe baixa: mais conectada, escolarizada e de certa forma até mais preparada”¹⁰.

Essas análises ensejam questionamentos acerca de possíveis mudanças no comportamento do eleitor ao longo das últimas décadas, considerando que ele se encontra em uma trajetória e sofre influência de fatores circunstanciais e conjunturais na formação de suas opiniões e nas suas escolhas eleitorais, conforme preconiza a *path dependence* (SANTOS, 2006), apresentada no capítulo 2.

Uma questão relevante para a Ciência Política (e que é um dos propósitos desta pesquisa) é: diante de um novo contexto socioeconômico, existe uma mudança no padrão de votação da classe C nas eleições presidenciais? Em outras palavras, é possível perceber uma mudança no comportamento eleitoral da classe C que acompanhe essas mudanças no contexto socioeconômico?

Essa é a proposta do modelo de análise eleitoral que apresentamos nos capítulos 5 e 6 desta tese. Antes disso, discorreremos, à luz da teoria, acerca de possíveis impactos eleitorais dessas mudanças, observando os contextos econômicos das diversas eleições presidenciais no período de 2006 a 2014.

Para fins deste estudo, assumimos a postura de Neri para a construção do conceito de classe C, tendo a renda como um critério mínimo dessa definição. É a partir dessa percepção sobre a distribuição de renda que construímos o modelo de classes, que, em nosso estudo, leva em consideração outras variáveis, conforme apresentamos a seguir.

⁹ Disponível em: <http://www.cartacapital.com.br/revista/841/a-classe-c-sai-do-paraiso-2615.html>. Acesso em 30 de maio de 2016.

¹⁰ Crise joga 3 milhões de famílias da classe C de volta à base da pirâmide. Disponível em: <http://economia.estadao.com.br/noticias/mercados,crise-joga-3-milhoes-de-familias-da-classe-c-de-volta-a-base-da-piramide,1789248>. Acesso em 30 de maio de 2016.

5 MODELO DE ANÁLISE DO VOTO DA CLASSE C

O presente estudo analisa os determinantes do voto para presidente da República que são utilizados pela Ciência Política para explicar o comportamento dos eleitores brasileiros que integram a classe C, à luz das mudanças socioeconômicas que aconteceram no período de 1994 a 2014. Com isso, buscamos responder à questão: como vota a Classe C para presidente? Existe um padrão de votação dessa classe no período estudado? Esse padrão confirma a tese do voto econômico?

O modelo foi estruturado com os seguintes elementos:

Unidade de análise: Município

Variável desfecho: Voto

Variáveis: GINI; IDH; Renda familiar; Percentual (Proporção) de pobres; Escolaridade (Anos de Estudo).

Banco de dados: PNAD, IBGE; Atlas de Desenvolvimento Humano.

Como as variáveis Gini e IDH são frações que vão de 0 a 1, a variável “Percentual de pobres” foi transformada em proporções. A variável “Renda familiar” foi padronizada para ficar no mesmo intervalo. O cálculo da “Renda Familiar” foi feito com base no dado de “Renda per capita” e “Número médio de habitantes por domicílio”, do IBGE.

As análises foram feitas com as seguintes etapas:

1. **Análise de classes latentes:** baseando-se na homogeneidade interna e heterogeneidade entre as classes. Como resultados, obtivemos tabelas e mapas do padrão econômico-social por município.

O modelo tem como objetivo estimar o tamanho e o número de classes latentes, atribuindo uma probabilidade de resposta de cada indivíduo (nesse caso, de cada município), classificando-o assim a uma determinada classe latente e atribuir associação da classe latente para indivíduos na população. Além do mais, a aplicação do modelo de classes latentes é uma alternativa para as análises de cluster (BB et al., 2011).

2. **Logística OR.** Com esse método, obtivemos Tabela e Mapa de chances - Padrão do comportamento do voto Aécio x Dilma.

A regressão logística com abordagem de análises univariada foi utilizada para o cálculo da Razão de Chances “Odds Ratio – OR” e os intervalos de confiança 95%. Expressão que descreve a força de associação entre as variáveis independentes (classes latentes) e a variável resposta (voto).

3. **Teste Qui-quadrado:** comparação evolutiva Aécio e Dilma no primeiro e

segundo turnos das eleições presidenciais de 2014.

Para a análise comparativa entre as variáveis qualitativas foi aplicado o teste qui-quadrado, e quando necessário o teste exato de Fisher. As demais conclusões foram tomadas ao nível de significância de 5%.

4. **Descritiva** das proporções de votos nos candidatos por municípios, com o intuito de comparar a evolução dos votos por classes.

Foi realizada uma análise descritiva para expor os resultados obtidos. A apresentação das variáveis mensuradas foi feita através de tabelas ou gráficos incluindo também o uso de algumas medidas descritivas como razão de chances e intervalo de confiança.

5. **Comparação** de extratos e classes sociais.

Conforme descrito acima, o presente modelo tem o município como unidade de análise. A composição do modelo se deu a partir de indicadores medidos no nível municipal. Essa escolha implica, de certa maneira, em uma limitação do modelo, ainda que tenhamos respeitado os limites da unidade de medida na construção das análises. Assim, as conclusões a que chegamos se referem ao comportamento dos municípios e não dos indivíduos¹.

Se o objetivo da pesquisa consiste em verificar os efeitos da composição da classe C na competição eleitoral, os resultados das análises que usam municípios como unidade de análise devem ser ponderados para modelar efetivamente o distrito eleitoral da competição presidencial, qual seja, todo o Brasil.

Simoni Junior (2016) aponta que a modelagem utilizada pela literatura trata os municípios como unidades de igual importância na competição presidencial, como se essa eleição ocorresse em colégios eleitorais municipais de igual importância. No entanto, como se sabe, o distrito eleitoral da eleição municipal é todo o Brasil, e não a média dos municípios.

Ao pressupor que o sistema funciona uma média entre cidades, grande parte dos modelos acaba por igualar em importância eleitoral todos os municípios: “Logo, os resultados encontrados pelos modelos podem dizer pouco sobre a lógica efetiva da competição presidencial, principalmente porque a distribuição de votos dos partidos não é homogênea pelas diferentes características municipais” (SIMONI JUNIOR, 2016, 23).

A construção de um modelo de classes latentes, que reflita a composição das

¹ Dentro desse debate, há autores que defendem que dados agregados não são um second-best em relação a dados individuais, antes podem permitir inferências melhores a depender da questão de pesquisa – minimizando os impactos da crítica comumente levantada acerca da falácia ecológica (Robinson, 1950, apud Simoni Junior (2016)).

classes sociais nos municípios, conforme descrevemos a seguir, não dá conta de solucionar essa questão (acabamos assumindo o que grande parte da literatura apresenta como modelagem para as eleições presidenciais, até mesmo pela disponibilidade dos dados), mas permite um olhar inovador sobre a distribuição das classes sociais e seus impactos eleitorais.

Essa é a proposta do modelo aqui apresentado. De alguma forma, está implícito o que afirma (FIGUEIREDO, 1991, 43) a respeito de modelos como o aqui desenhado: não são os indivíduos e sim os coletivos sociais que imprimem dinâmica à política, e sim os coletivos sociais. Nesse sentido, o que precisa ser explicado são os resultados agregados de ações coletivas.

5.0.1 Classes sociais e trajetórias dos municípios brasileiros

A escolha das variáveis para compor o banco de dados se deu por critérios que pudessem retratar, de forma objetiva, a realidade dos municípios brasileiros no que tange à renda, desenvolvimento humano e escolaridade, visto que esses aspectos, conforme abordado nos capítulos anteriores, têm impactos no comportamento eleitoral e nas escolhas dos indivíduos na arena político-eleitoral. Além disso, são critérios que compõem a definição de classes no país, de acordo com os estudos discutidos no capítulo 4.

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) procura captar a complexa realidade do desenvolvimento humano a partir de três dimensões: renda, saúde e educação. Seu valor expressa um *proxi* das três dimensões, que são três variáveis definidas por três indicadores: índice do nível de renda (PIB real per capita estimado em US\$); índice de longevidade (esperança de vida ao nascer, que funciona como *proxi* das condições de saúde no país) e índice do nível de educação (combinação da taxa de alfabetização dos adultos – 15 anos ou mais – com peso 2/3, com uma taxa combinada de matrícula nos três níveis de ensino – fundamental, médio e superior -, relativamente à faixa etária de 7 a 22 anos – com peso 1/3)².

O Índice de Gini é utilizado para medir o grau de concentração de renda em determinado grupo. Ele aponta a diferença entre os rendimentos dos mais pobres e dos mais ricos, variando numericamente de zero a um (alguns apresentam de zero a cem). O valor zero representa a situação de igualdade, ou seja, todos têm a mesma renda. O valor um (ou cem) está no extremo oposto, isto é, uma só pessoa detém toda a riqueza³.

Outras variáveis que compõem o modelo são percentuais de pobres e renda per

² FGV. Análise de Conjuntura Política e Econômica, 2015.

³ IPEA. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/comunicado/120925_comunicadodoipea155_v5.pdf. Acesso em 06/12/2015.

capita. Foi incluída, ainda, a variável “anos de estudos”, conforme o Atlas do Desenvolvimento Humano do Brasil⁴, como forma de se perceber o impacto da escolaridade nos resultados eleitorais.

Foi realizada uma padronização nas variáveis “Pobreza” (percentual de pobres), “Renda média familiar” e “Anos de Estudos”. Assim, todas as variáveis foram utilizadas na escala 0 a 1. Para essa transformação, utilizou-se a seguinte fórmula:

Figura 9 – Fórmula utilizada para a padronização das variáveis

$$\text{Valor Padronizado} = \frac{(\text{Valor da Variável} - \min(\text{Valor da Variável}))}{(\max(\text{Valor da Variável}) - \min(\text{Valor da Variável}))}$$

Com base nos dados observados das variáveis Gini, IDH e os percentuais das variáveis padronizadas (pobreza, renda familiar e anos de estudos), utilizando a técnica estatística de modelos mistos, foram identificados os comportamentos dos municípios brasileiros classificando quanto ao seu desempenho. Dessa forma, foram criadas as variáveis latentes (classificação de trajetórias). As cidades foram classificadas de acordo com as médias, que representam a probabilidade de o município estar em uma determinada trajetória.

Na construção das variáveis latentes foi utilizado o modelo **Growth Mixture Models (GMM)**. Diversos modelos, com diferentes números de classes, foram criados e testados até se chegar a um modelo ideal. Assim, os municípios foram classificados em cinco distintos grupos, em que as características dentro do grupo apresentam homogeneidades e, entre esses grupos, mostraram heterogeneidades.

Na construção das variáveis latentes foi utilizado o modelo **Growth Mixture Models (GMM)**, que é um método para a identificação de múltiplas subpopulações, descrevendo a mudança longitudinal dentro de cada uma delas, e examinar as diferenças de mudança entre as subpopulações não observadas. Esse modelo é indicado quando se pretende descrever diferenças na forma como se dá mudança longitudinal (média

⁴ O acesso ao conhecimento é um dos eixos utilizados para o cálculo do IDHM. É medido por meio de dois indicadores. A escolaridade da população adulta é medida pelo percentual de pessoas de 18 anos ou mais de idade com ensino fundamental completo - tem peso 1. O fluxo escolar da população jovem é medido pela média aritmética do percentual de crianças de 5 a 6 anos frequentando a escola, do percentual de jovens de 11 a 13 anos frequentando os anos finais do ensino fundamental, do percentual de jovens de 15 a 17 anos com ensino fundamental completo e do percentual de jovens de 18 a 20 anos com ensino médio completo - tem peso 2. A medida acompanha a população em idade escolar em quatro momentos importantes da sua formação. Isso facilita aos gestores identificar se crianças e jovens estão nas séries adequadas nas idades certas. A média geométrica desses dois componentes resulta no IDHM Educação. Os dados são do Censo Demográfico do IBGE. Disponível em: http://www.atlasbrasil.org.br/2013/pt/o_atlas/idhm/. Acesso em 06/12/2015.

de extensão das diferenças interindividuais em relação ao padrão,) em subconjuntos definidos de dados. O objetivo do modelo é descrever, de forma post-hoc, possíveis subgrupos dentro dos dados e para descrever as diferenças não observadas entre e dentro desses grupos (RAM; GRIMM, 2013).

Assim, como tínhamos uma base de dados constituída pelos indicadores dos municípios e desejávamos justamente comparar o comportamento desses municípios em relação à distribuição das classes sociais, optamos pela utilização do método GMM, inédito na Ciência Política, que comumente recorre, para comparação entre grupos, à análise de clusters.

Diversos modelos, com diferentes números de classes, foram criados e testados até se chegar a um modelo ideal. Assim, os municípios foram classificados em cinco distintos grupos, em que as características dentro do grupo apresentam homogeneidades e, entre esses grupos.

Tabela 3 – Distribuição dos municípios quanto ao desempenho: modelo com 5 e 6 classes (2010/2014)

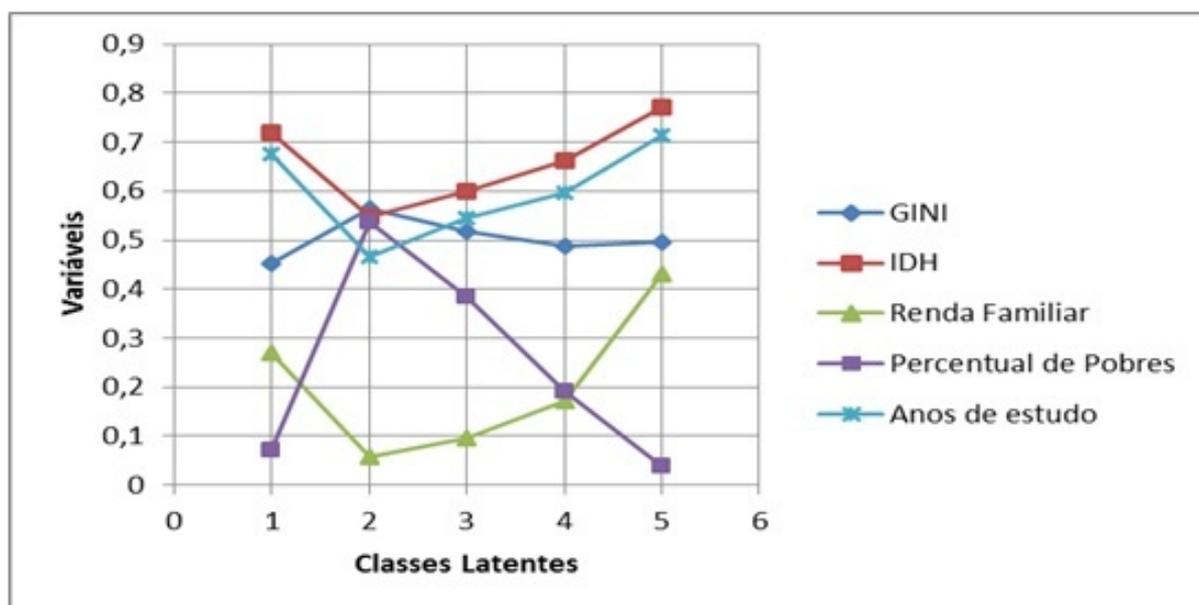
	Probabilidades condicionais											Média	
	Usando cinco classes					Usando seis classes							
	1	2	3	4	5	Média	1	2	3	4	5		6
GINI	0,453	0,564	0,517	0,489	0,497	0,504	0,468	0,456	0,495	0,517	0,565	0,555	0,509
IDH	0,719	0,549	0,600	0,661	0,770	0,660	0,752	0,706	0,655	0,597	0,547	0,798	0,676
Renda Familiar	0,270	0,057	0,096	0,173	0,431	0,205	0,358	0,244	0,163	0,093	0,056	0,605	0,253
Percentual de Pobres	0,071	0,538	0,383	0,192	0,038	0,244	0,043	0,087	0,213	0,391	0,543	0,032	0,218
Anos de estudo	0,677	0,467	0,545	0,597	0,714	0,600	0,707	0,661	0,591	0,543	0,464	0,705	0,612

Elaboração da autora, a partir dos dados da PNAD 2010.

Para a escolha do melhor modelo estatístico da variável latente foram observados os seguintes critérios estatísticos: AIC, BIC e BIC ajustado, observando sempre os menores valores quando comparados os modelos atual (k) com o modelo anterior (k-1) classe. Também foi considerado o maior valor da entropia. Na avaliação das significâncias estatística para avaliar os modelos de classes latentes foram considerados três testes estatísticos: Lo, Mendell, and Rubin (2001) Likelihood ratio test (LMR-LRT), Vuong, Lo, Mendell, Rubin likelihood ratio test – (VLMR-LRT) e Bootstrap likelihood ratio test (BLRT) com significância estatística com p-valor $< 0,05$ para os devidos testes estatísticos (NYLUND; ASPAROUHOV; MUTHÉN, 2007); (T, 2008).

No modelo trabalhado para o presente estudo, podem-se observar as trajetórias de cada uma das classes latentes, conforme demonstrado no gráfico abaixo:

Figura 10 – Tendências das Variáveis para as Classes Sociais Latentes (2010/2014).



Elaboração da autora, a partir dos dados da PNAD 2010.

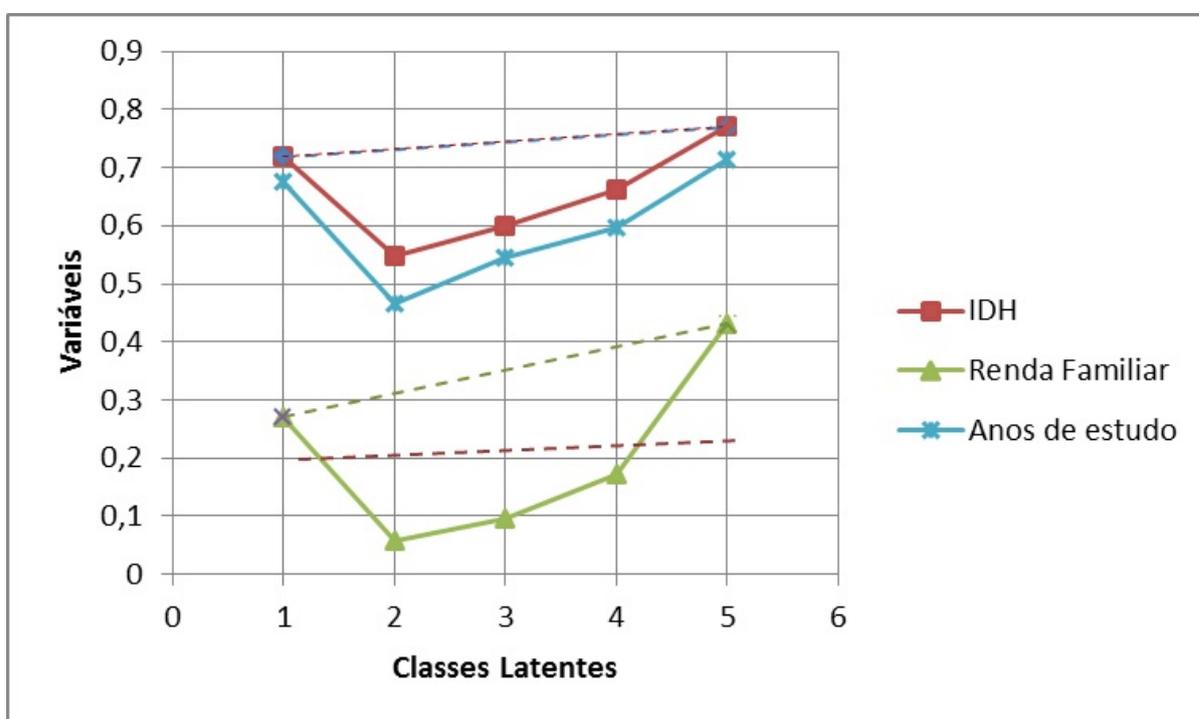
Em relação à variável Gini, observa-se que é um critério razoavelmente homogêneo: todas as classes latentes têm valores muito próximos da média. Essa variável é mais decisiva na caracterização das classes latentes 1 e 2 entre si e em comparação com as demais. O fato é que a desigualdade medida pelo Gini se mantém na média dos municípios brasileiros, o que o torna uma variável insuficiente para caracterizar a desigualdade que possivelmente poderia distinguir as diferentes classes sociais.

Já a variável IDH apresenta, para todas as classes latentes, uma tendência de "V" descentralizado: inicialmente, para as classes 1 e 2, cumpre uma trajetória decrescente, enquanto que para as classes 3, 4 e 5 apresenta uma trajetória ascendente. A maior

discrepância percebida na variável IDH ocorre entre as classes 2 e 5. A segunda maior diferença é observada entre as classes 1 e 2.

A variável “Anos de Estudo” apresenta uma trajetória paralela à da variável IDH. Na classe 1 observa-se uma aproximação entre as duas curvas, indicando que para essa classe existe uma desproporcionalidade menor entre o IDH e “Anos de Estudo”. Essas comparações tornam-se mais visíveis quando, no gráfico, retratamos apenas as três variáveis, IDH, Anos de Estudo e Renda Familiar:

Figura 11 – Tendências das Variáveis para as Classes Sociais Latentes: comparação entre IDH, Renda Familiar e Anos de Estudo (2010/2014).



Elaboração da autora, a partir dos dados da PNAD 2010.

Ainda que medidas de formas diferentes, as variáveis “Renda Familiar” e IDH guardam entre si uma relação de tendência, como observado no gráfico. Porém, com essa relação à “Renda Familiar” tem-se um descolamento maior entre as classes 1 e 5 do que observado para o IDH. O mesmo ocorre, de forma ainda mais acentuada, entre as classes 4 e 5.

Por ser a variável “Anos de Estudo” um componente do IDH, assim como comentado para Renda Familiar, é natural a similaridade observada na tendência das trajetórias dessas três variáveis.

Como esperado, as trajetórias das variáveis “Renda Familiar” e “Percentual de Pobres” têm comportamento oposto entre si. Entretanto, essa trajetória oposta não segue as mesmas tendências entre as classes para cada uma das variáveis. O

“Percentual de Pobres” tem uma tendência de “V” invertido, com vértice na classe 2.

A maior distância entre duas classes considerando a variável “Percentual de Pobres” está entre as classes 2 e 5, seguida muito de perto pela distância entre as classes 1 e 2. Além disso, para a classe 1, a distância entre a trajetória da “Renda Familiar” e do “Percentual de Pobres” é significativamente menor do que aquela observada para a classe 5.

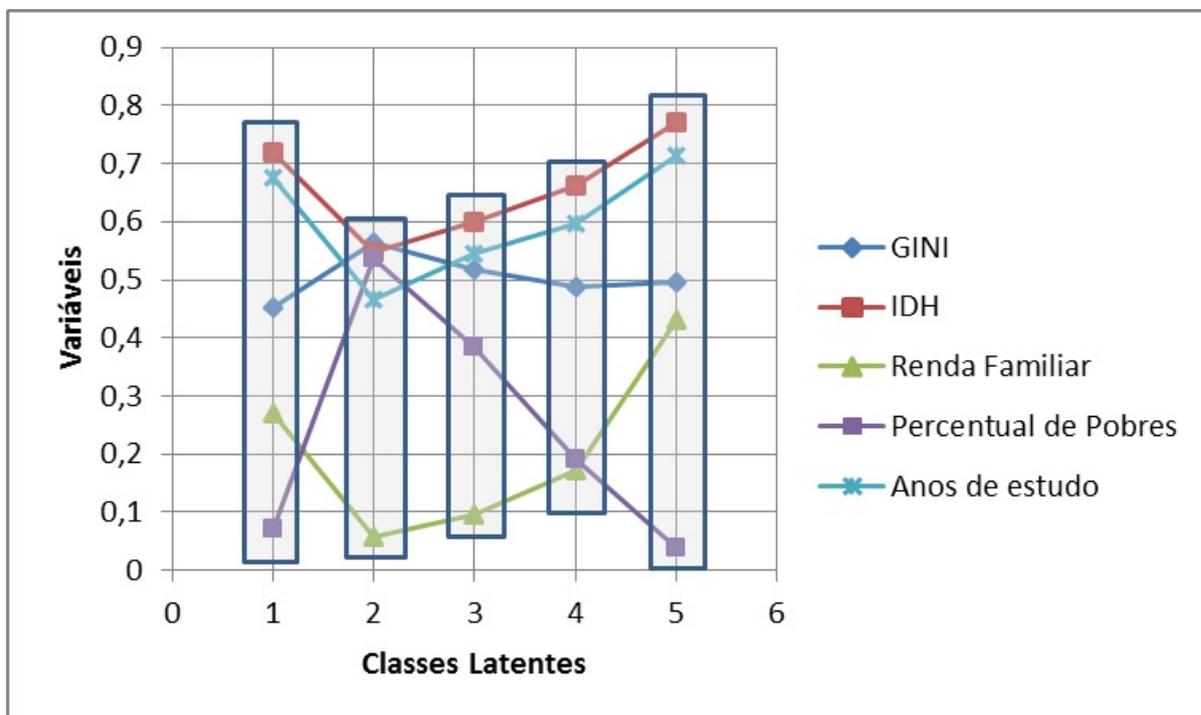
Na parte descendente da curva, a trajetória da variável “Percentual de Pobres” tem um comportamento quase linear, ao passo que a trajetória da variável “Renda Familiar”, na sua fase ascendente, apresenta uma inflexão na classe 4, tendo uma tendência mais suave no intervalo compreendido entre as classes 2 e 4 e mais acentuada entre as classes 4 e 5.

Observando essas características de cada classe latente, a partir da trajetória das variáveis que compõem o modelo, é possível sintetizar a composição de cada uma dessas classes da seguinte forma:

- Os municípios com a trajetória das classes 1 e 5 são aqueles que apresentam maior renda. Na classe 1 verifica-se maior heterogeneidade entre os índices estudados (apesar de apresentar Renda Familiar alta, o Gini é, entre as classes, o que está mais afastado da média, indicando que há uma dispersão da renda, ou seja, a distância entre pobres e rico é significativa). A classe 5 representa uma espécie de “nata” da sociedade, em que prevalecem indivíduos com renda mais alta e onde há menor número de pobres.
- Nos municípios com a trajetória da classe 2, a desigualdade é marcante, combinada com baixa renda.
- Na trajetória da classe 3 encontram-se os municípios com baixa renda, mas onde os indicadores sociais (como IDH e Anos de Estudo) têm uma trajetória ascendente quando comparados com os municípios com a trajetória da classe 2.
- Na trajetória da classe 4 estão municípios que tendem a ter um crescimento da renda e a diminuição do percentual de pobres, com GINI tendendo ao centro, o que demonstra uma possível redução na desigualdade.

Essas tendências estão representadas no gráfico abaixo:

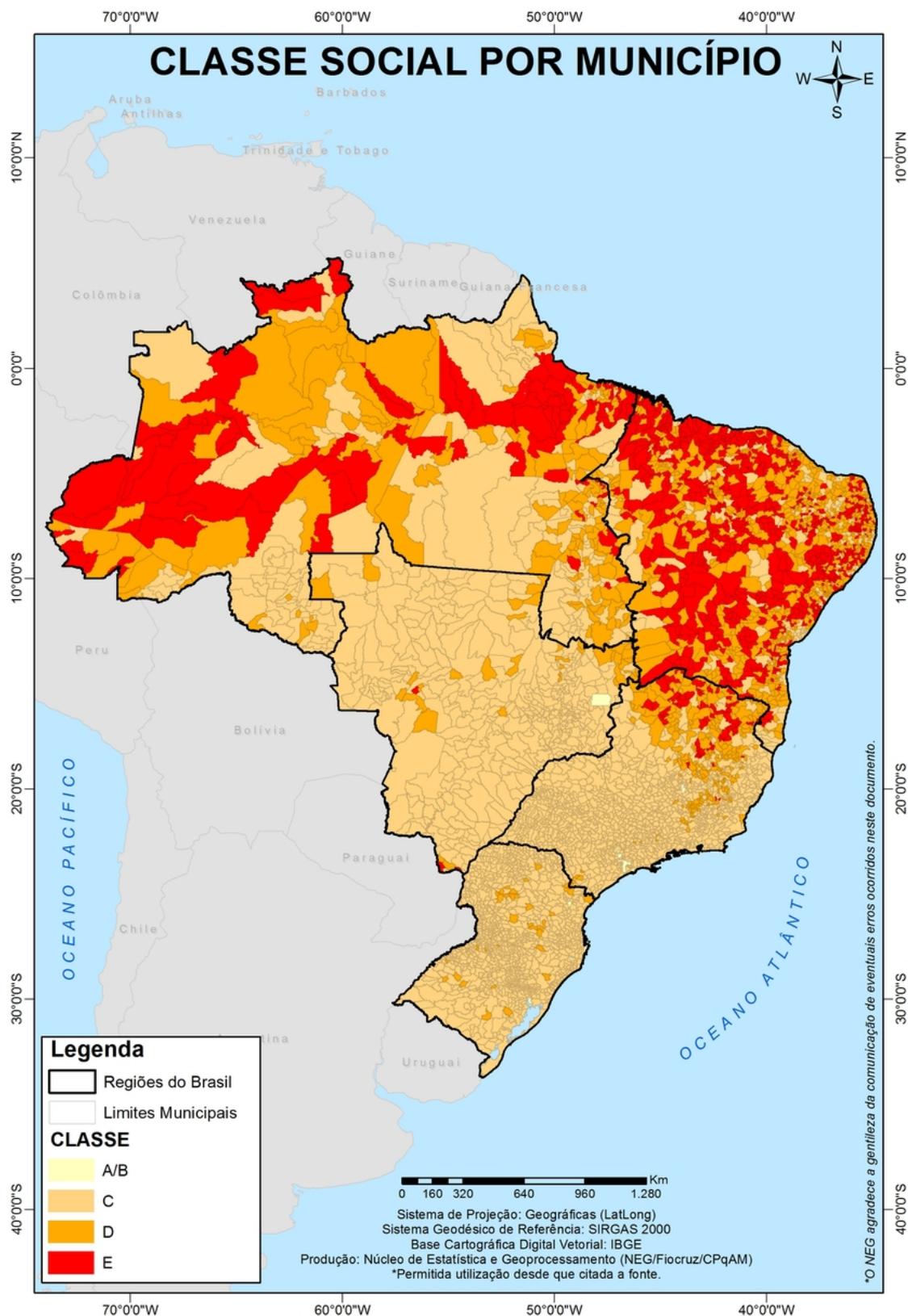
Figura 12 – Tendências das Variáveis para as Classes Sociais Latentes: comparação entre as classes (2010/2014).



Elaboração da autora, a partir dos dados da PNAD 2010.

Por meio do Mapa a seguir, podemos visualizar a distribuição das classes nos municípios brasileiros, a partir do modelo estruturado nesta pesquisa.

Figura 13 – Mapa com a distribuição das classes sociais pelos municípios brasileiros (2010/2014)



Elaboração da autora, a partir dos dados da PNAD 2010.

Visualizamos claramente no Mapa que a classe E se concentra nos municípios do Norte e Nordeste do país, com pouquíssimas ocorrências nas demais regiões. A classe C aparece em todas as regiões, mas predomina nas regiões Centro-Oeste, Sudeste e Sul. A seguir, analisamos o comportamento eleitoral nos municípios, à luz dessa distribuição de classes.

5.0.2 Comportamento eleitoral nos municípios

Para o presente estudo, tendo sido estabelecidas as classes sociais latentes, os municípios brasileiros foram enquadrados segundo esse critério. Com posse dos resultados eleitorais por município no primeiro e segundo turnos, foi feito o cruzamento entre a distribuição nas classes latentes e o resultado eleitoral, conforme apresentado na tabela a seguir.

Tabela 4 – Votação dos candidatos nas classes latentes (2014)

Variável Composta	Total de Municípios	Votação				OR	CI 95%		p-valor
		Aécio		Dilma			Limite Inferior	Limite Superior	
		N	%	N	%				
Classes									
Primeiro turno									
1	1805	1140	62,71	665	18,23	1,00			
2	680	1	0,06	679	18,61	1163,99	262,86	20446,68	0,0000
3	1402	28	1,54	1374	37,66	84,12	58,31	126,60	0,0000
4	1131	278	15,29	853	23,38	5,26	4,46	6,22	0,0000
5	448	371	20,41	77	2,11	0,36	0,27	0,46	0,0000
Classes									
Segundo turno									
1	1830	1247	61,07	583	16,55	1,00			
2	684	12	0,59	672	19,07	119,78	70,29	226,19	0,0000
3	1442	56	2,74	1386	39,34	52,94	40,19	71,10	0,0000
4	1149	327	16,01	822	23,33	5,38	4,58	6,33	0,0000
5	460	400	19,59	60	1,70	0,32	0,24	0,43	0,0000

Elaboração da autora.

Na coluna N encontra-se o número de municípios nos quais o candidato Aécio Neves ou Dilma Rousseff foi vencedor. Na coluna % está distribuído o percentual de votos do candidato por classes. Por exemplo, no primeiro turno, dos 1.805 municípios cuja trajetória encontra-se na classe latente 1, Aécio foi vencedor em 1.140 e Dilma em 665. Os 1.140 municípios acumulam 62,71% dos votos de Aécio Neves no primeiro turno, ao passo que esses 665 municípios da classe latente 1 representam 18,23% da votação de Dilma Rousseff.

A diferença do número total de municípios para o primeiro e segundo turnos (respectivamente 5.466 e 5.565) deve-se ao fato de que no primeiro turno houve municípios em que nem Dilma Rousseff nem Aécio Neves venceram. Dessa forma, considerando que o universo de estudo, tanto no primeiro como no segundo turno, são os municípios em que Dilma Rousseff OU Aécio Neves foram vencedores, nas análises a seguir, ao nos referirmos ao total de municípios, estamos levando em consideração apenas esse universo e não o total de municípios brasileiros.

Ainda, o conjunto de municípios com trajetória pertencente às classes latentes 1 e 5 será doravante chamado de CL 1/5 e, de modo semelhante, o conjunto dos municípios com trajetória pertencente às classes latentes 2, 3 e 4 será chamado de CL 2/3/4.

Em seguida, a tabela 8 permite melhor visualização dos resultados conforme esse agrupamento das classes latentes.

Tabela 5 – Votação dos candidatos nas classes CL 1/5 e CL 2/3/4 (2014)

Variável Com- posta	Votação							
	Total de Municípios		Aécio Neves				Dilma Rousseff	
			Primeiro Turno		% do total de municípios		% do total de municípios	
Classes	N	%	N	%		N	%	
1	1805	33,02	1140	62,71	20,86	665	18,23	12,17
5	448	8,20	371	20,41	6,79	77	2,11	1,41
Subtotal (CL 1/5)	2253	41,22	1511	83,12	27,64	742	20,34	13,57

Votação								
2	680	12,44	1	0,06	0,02	679	18,61	12,42
3	1402	25,65	28	1,54	0,51	1374	37,66	25,14
4	1131	20,69	278	15,29	5,09	853	23,38	15,61
Subtotal (CL 2/3/4)	3213	58,78	307	16,89	5,62	2906	79,65	53,17
Total	5466	100,00	1818	100,01	33,26	3648	99,99	66,74
Segundo Turno								
Classes		%	N	%	% do total de municípios	N	%	% do total de municípios
1	1830	32,88	1247	61,07	22,41	583	16,55	10,48
5	460	8,27	400	19,59	7,19	60	1,70	1,08
Subtotal (CL 1/5)	2290	41,15	1647	80,66	29,60	643	18,25	11,55
2	684	12,29	12	0,59	0,22	672	19,07	12,08
3	1442	25,91	56	2,74	1,01	1386	39,34	24,91
4	1149	20,65	327	16,01	5,88	822	23,33	14,77
Subtotal (CL 2/3/4)	3275	58,85	395	19,34	7,10	2880	81,74	51,75
Total	5565	100,00	2042	100,00	36,69	3523	99,99	63,31

Elaboração da autora.

O grupo CL 1/5 representa aproximadamente 41,22% do total de municípios do Brasil. Por conseguinte, o grupo CL 2/3/4 congrega os 58,78% restantes. Do universo estudado, Aécio Neves foi vitorioso em 1.818 municípios (33,26%), enquanto Dilma Rousseff venceu em 3.648 municípios (66,74%).

83,12% dos votos de Aécio Neves no primeiro turno estão concentrados em CL 1/5. Os demais 16,89% são oriundos de CL 2/3/4. Essa votação no candidato, no primeiro turno, dentro de CL 1/5, representa 27,64% dos municípios. Já a votação dele proveniente de CL 2/3/4 representa 5,62% dos municípios.

20,34% dos votos de Dilma Rousseff no primeiro turno estão concentrados em CL 1/5. Os demais 79,66% são oriundos de CL 2/3/4. Essa votação na candidata, no primeiro turno, dentro de CL 1/5, representa 13,57% dos municípios. Já a votação dela proveniente de CL 2/3/4 representa 53,17% dos municípios.

A vitória de Dilma Rousseff no primeiro turno está nitidamente concentrada em CL 2/3/4. Da mesma forma que a votação de Aécio Neves no primeiro turno se concentrou em CL 1/5. Desde o primeiro turno CL 2/3/4 dedicou massiva votação à candidata Dilma Rousseff. Dentro do universo estudado, essa votação representa

53,17% dos municípios.

Considerando que a diferença entre a votação de CL 1/5 (83,11%) e CL 2/3/4 (16,89%) para o candidato Aécio Neves é de 66,23%, ao passo que para a candidata Dilma Rousseff tal diferença é de 59,32%, pode-se concluir que o candidato Aécio Neves teve uma votação mais polarizada entre os dois grupos.

O percentual de votos de CL 2/3/4 na candidata Dilma Rousseff, que é 53,17%, é a maior fração das quatro fatias analisadas: votos de CL 1/5 em Aécio Neves (27,64%); votos de CL 2/3/4 em Aécio Neves (5,62%); votos de CL 1/5 em Dilma Rousseff (13,57%) e votos de CL 2/3/4 em Dilma Rousseff (53,17%).

A despeito da maior diferença percentual de votos entre CL 1/5 e CL 2/3/4 observada para Dilma Rousseff, que foi de 39,5% (13,57% ante 53,17%), do que a observada para Aécio Neves, que foi de 22,03% (27,64% ante 5,62%), o cruzamento de números entre percentual de CL 1/5 de Dilma Rousseff para Aécio Neves (13,57% ante 27,64%) e percentual de CL 2/3/4 de Dilma Rousseff para Aécio Neves (53,17% ante 5,62%) revela diferenças de 14,07% ante 47,55%, deixando clara uma menor capacidade de agregação de votos do grupo CL 2/3/4 para o candidato Aécio Neves do que do grupo CL 1/5 para a candidata Dilma Rousseff.

SEGUNDO TURNO

Dado que o objeto de estudo deste trabalho são os municípios em que foram vencedores os candidatos Dilma Rousseff OU Aécio Neves, o universo passou de 5.466 para 5.565, isto é, houve um incremento de 99 municípios.

De modo geral, observa-se o mesmo panorama comparativo: uma expressiva vitória de Dilma Rousseff sobre Aécio Neves, em 63,31% dos municípios (ante 36,69%). Observa-se, entretanto, uma leve redução em comparação à sua vitória no primeiro turno, que se deu em 66,74% dos municípios. Isso representa um deslocamento de 3,43% do total de um candidato para outro.

Tabela 6 – Votação por candidato nas classes CL 1/5 e CL 2/3/4– primeiro e segundo turno (2014)

Turno		Variação (%) 1º x 2º turno	Fator de variação %
Primeiro	Segundo		

	Classes	Turno				Variação (%) 1º x 2º turno	Fator de variação %
		N	%	N	%		
Aécio Ne- ves	1	1140	47,76	1247	52,24		
	5	371	48,12	400	51,88	4,31	
	Subtotal (CL 1/5)	1511		1647			
	% de votos de CL 1/5	47,85		52,15			2,91
	2	1	7,69	12	92,31		
	3	28	33,33	56	66,67		
	4	278	45,95	327	54,05	12,54	
	Subtotal (CL 2/3/4)	307		395			
	% de votos de CL 2/3/4	43,73		56,27			
	Total Aécio	1818		2042			
		Primeiro		Segundo			
	Classes	N	%	N	%		
Dilma Rous- seff	1	665	53,29	583	46,71	-	
	5	77	56,2	60	43,8	7,15	
	Subtotal (CL 1/5)	742		643			
	% de votos de CL 1/5	53,57		46,43			15,91
	2	679	50,26	672	49,74		
	3	1374	49,78	1386	50,22		
	4	853	50,93	822	49,07	-	
	Subtotal (CL 2/3/4)	2906		2880		0,45	
	% de votos de CL 2/3/4	50,22		49,78			

Total Dilma	Turno	
		3648

Elaboração da autora.

Em números absolutos, Dilma Rousseff, que no primeiro turno ganhou em 3.648 municípios, no segundo turno saiu vitoriosa em 3.523, uma diferença de 125 municípios. Enquanto isso, Aécio Neves, que no primeiro turno ganhou em 1.818 municípios, no segundo turno saiu vencedor em 2.042, um acréscimo de 224 municípios, que representam os 3,43% já mencionados.

A diferença entre o ganho de Aécio Neves e a perda de Dilma Rousseff (224 – 125) corresponde aos 99 municípios incorporados ao universo. Essa é uma clara indicação de que Aécio Neves, entre o primeiro e o segundo turno teve maior ganho de votos proporcionalmente ao que Dilma Rousseff herdou dos demais candidatos excluídos no primeiro turno.

A principal mudança observada está, para ambos os candidatos, na forma que os votos estão distribuídos entre os dois grupos, CL 1/5 e CL 2/3/4.

Enquanto no primeiro turno 83,11% dos votos de Aécio Neves foram provenientes de CL 1/5, no segundo turno esse valor foi reduzido para 80,66%, implicando num deslocamento de 2,46% para a votação por CL 2/3/4, que passou de 16,89% para 19,43%.

Para Dilma Rousseff, no primeiro turno 20,34% dos votos foram oriundos de CL 1/5, enquanto no segundo turno essa proporção foi de 18,25%, implicando num deslocamento de 2,09% para a votação por CL 2/3/4, que passou de 79,66% para 81,75%.

O candidato Aécio Neves teve, portanto, uma transferência maior de votos entre os grupos CL 1/5 e CL 2/3/4 entre o primeiro e o segundo turno do que a candidata do PT (2,46% ante 2,09%).

No primeiro turno, a vitória de Aécio Neves no grupo CL 1/5 representou 27,64% do total e, no segundo turno, 29,60%, diferença de 1,95% entre os dois turnos. Para o grupo CL 2/3/4, essa diferença foi de 1,48% (5,62% ante 7,10%).

Para a candidata Dilma Rousseff, a vitória no primeiro turno no grupo CL 1/5 representou 13,57% do total e, no segundo turno, 11,55%, diferença de 2,02% entre os dois turnos. Para o grupo CL 2/3/4, essa diferença foi de 1,41% (53,17% ante 51,75%).

A diferença entre os votos de CL 1/5 para Aécio Neves e para Dilma Rousseff havia sido no primeiro turno de 14,07% e, no segundo, passou para 18,04%, acréscimo de 3,97% favoráveis ao candidato do PSDB.

Já entre os votos de CL 2/3/4, a diferença no primeiro turno entre os dois candidatos havia sido de 47,55% e passou a ser, no segundo turno, 44,65%, uma redução de 2,89%. Isso indica que o ganho de votos do candidato Aécio Neves foi maior no grupo CL 2/3/4 do que no grupo CL 1/5, apesar de em ambos ter sido verificado o aumento do número de votos favoráveis ao candidato do PSDB.

A vitória de Aécio Neves dentro do grupo CL 1/5 foi proporcionalmente maior no segundo turno. Mas a do grupo CL 2/3/4 também foi maior. Isso já era esperado, devido à absorção de votos de outros candidatos eliminados no primeiro turno. O que não era necessariamente esperado era a proporção entre esses crescimentos relativos: proporcionalmente a sua votação no grupo CL 2/3/4 foi expressivamente maior do que a do seu crescimento no grupo CL 1/5 (12,54% ante 4,31%).

Para Dilma Rousseff também era esperado um aumento no número de votos de um turno para o outro, devido à absorção de votos de outros candidatos eliminados no primeiro turno. O que se observa de diferente em relação ao candidato Aécio Neves é a variação da proporção de votos entre os grupos, considerando os dois turnos. Enquanto o percentual de votação do grupo CL 2/3/4 permaneceu praticamente inalterado (50,22% ante 49,78%), com variação modular de 0,45%, a votação do grupo CL 1/5 passou de 53,57% para 46,43% (variação modular de 7,15%).

Enquanto para Aécio Neves o desequilíbrio entre os dois grupos foi de cerca de três vezes (12,54% sobre 4,31%), para Dilma Rousseff esse desequilíbrio foi cerca de quinze vezes (7,15% sobre 0,45%). Isso é mais uma forma de demonstrar que o maior ganho de votos do candidato tucano se deu no grupo CL 2/3/4, conforme mostrado nas tabelas.

Vale ressaltar mais uma vez que o presente estudo não tem como unidade de análise o voto do indivíduo, e sim o resultado da eleição presidencial por município. O olhar aqui se volta para a composição dos resultados eleitorais, a partir da identificação dos municípios em sua trajetória socioeconômica.

Desse modo, ao se afirmar que o candidato Aécio Neves foi vitorioso, no primeiro turno, em um município da classe latente 2, não se levou em conta o número de votos absolutos. E, assim, sua vitória nos 28 municípios da classe latente 3, por exemplo, pode representar um número menor de votos do que nesse único município da classe latente 2, tendo em vista o quantitativo de eleitores de cada um deles.

5.0.3 Discussões sobre os resultados: o contexto da eleição

Levando em consideração o contexto político-eleitoral de 2014, podem ser traçadas algumas hipóteses sobre os resultados daquela eleição. De acordo com o cientista político Antonio Lavareda, os maiores determinantes do voto brasileiro são

renda e escolaridade. Segundo ele, “se fosse pelos mais escolarizados e com renda mais alta, Marina Silva (PSB) e Aécio Neves (PSDB) teriam ido ao segundo turno”⁵.

Assim, a eleição seria definida pela classe C, temerosa de perder as conquistas realizadas por meio dos programas sociais implementados pelo Partido dos Trabalhadores.

Para o pesquisador, os eleitores de Marina Silva e de Aécio Neves estavam desejosos de mudanças, refletindo a insatisfação com o governo do PT. Dessa maneira, “essa eleição será resolvida pela capacidade de alavancagem da rejeição do adversário”, ponderou.

A hipótese, nesse caso, era: esperava-se o voto em Dilma Rousseff nas regiões mais pobres, com menor renda per capita, por causa dos impactos dos programas de transferência de renda.

Naquela eleição, a candidata Dilma Rousseff tinha em suas mãos a herança política de Lula e a estrutura governamental, poderosa para construir a rede de apoiadores e operadores políticos (RICCI, 2013). Mas dois fatores principais afetavam a sua *performance*: primeiro, o seu estilo gerencial de governar que a distanciou das ruas e aliados de longa data.

Também sofreu os efeitos do fim do clima de euforia da melhoria da qualidade de vida dos brasileiros mais pobres. “Foram três anos de administração do impacto negativo da crise econômica internacional e uma tentativa de pouco sucesso para substituir o crescimento pelo consumo doméstico dos anos Lula para o crescimento pelo investimento produtivo”, afirma Ricci.

Em sua visão, Aécio Neves teria, ao contrário, um discurso defensivo, sem grandes apelos, ainda mirando na indisposição da classe média tradicional que não consegue, há anos, forjar a opinião pública e carrear votos aos candidatos mais próximos de seus interesses e valores.

A queda da popularidade da presidente Dilma Rousseff, sobretudo após as manifestações de junho de 2013, colocou em evidência o discurso da mudança. Foi assim que a candidatura de Marina Silva, por exemplo, se fortaleceu.

Acontece que, os eleitores desejavam mudança, mas não desejavam, necessariamente, mudanças com troca de governo, ou seja, com rupturas (OLIVEIRA, 2014a). Existiam eleitores, que contribuíram para o sucesso eleitoral de Dilma na eleição presidencial de 2014, pois reconheciam méritos nas eras Lula e Dilma. Por outro lado, desejavam ajustes. A insatisfação com a presidente não sugeria, necessariamente, a derrota iminente.

⁵ Disponível em: <http://www.conjur.com.br/2014-out-09/rejeicao-definira-eleicao-cientista-politico-antonio-lavareda>. Acesso em 29/11/2015.

No segundo turno, os dados mostram que não houve, necessariamente, uma migração dos votos da candidata Marina Silva (PSB) e dos demais candidatos do primeiro turno para o candidato de oposição ao governo PT. Permaneceram, naquele contexto, os discursos dos candidatos voltados para o passado: as heranças de FHC e de Lula. Dilma afirmando reconhecer os benefícios do Plano Real. Aécio afirmando apoiar os programas sociais e os de inclusão das eras Lula e Dilma. Ao final, Dilma Rousseff venceu a eleição com 51,64% dos votos válidos.

5.0.4 A distribuição da Classe C nos municípios brasileiros

Conforme mencionado anteriormente, na construção das classes latentes, realizamos também a comparação com a divisão das classes sociais adotada pela FGV, constante na Tabela 5, no capítulo 4.

Para a análise do voto da classe C, foi realizado um paralelo entre as duas classificações em pauta: a utilizada pela FGV e aquela proposta neste trabalho (classes latentes), conforme a tabela a seguir.

Tabela 7 – Cruzamento entre as classes latentes e as classes sociais (2010/2014)

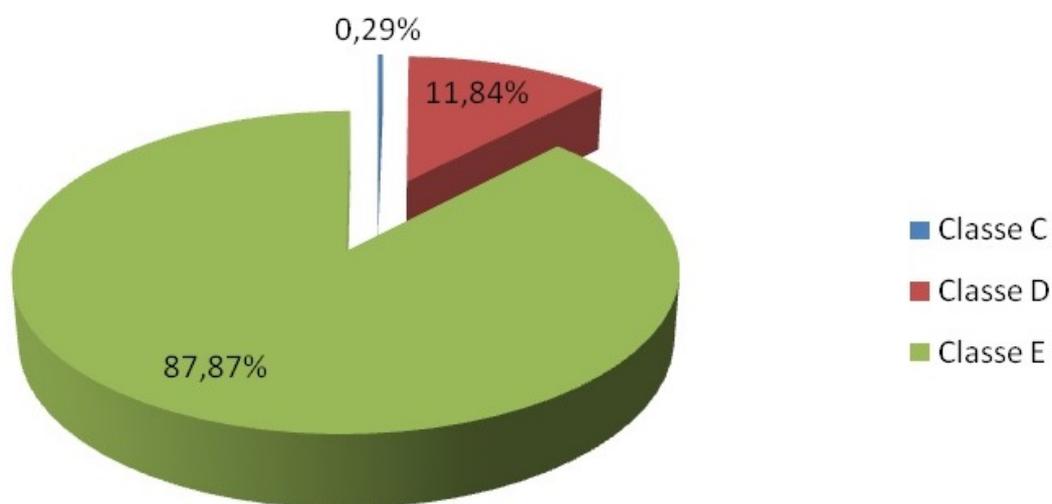
	Classe Social								
	A/B		C		D		E		
	N	%	N	%	N	%	N	%	
Classes Latentes									
1	0	0,00	1830	100,00	0	0,00	0	0,00	
2	0	0,00	2	0,29	81	11,84	601	87,87	
3	0	0,00	86	5,96	962	66,71	394	27,32	
4	0	0,00	934	81,29	215	18,71	0	0,00	
5	18	3,91	442	96,09	0	0,00	0	0,00	
Total	18		3294		1258		995		

Elaboração da autora.

As classes latentes 2 e 3 são aquelas que apresentam uma maior complexidade em sua composição, pois se identificam com três extratos de classes sociais C, D e E, em proporções diferentes:

- **Classe 2:** 0,29% de classe C (2 municípios); 11,84% de classe D (81 municípios) e 87,87% de classe E (601 municípios).

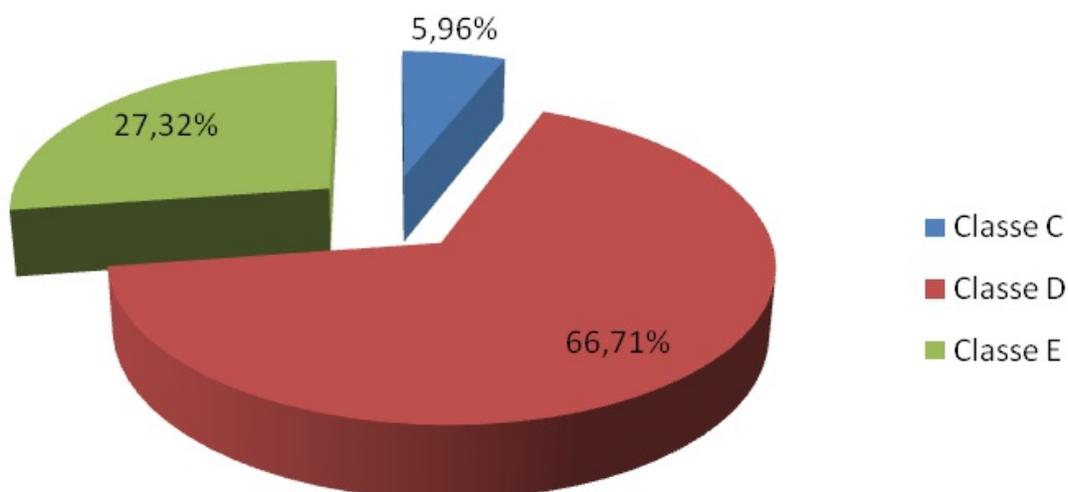
Figura 14 – Composição da classe latente 2 (2010/2014).



Elaboração da autora.

- **Classe 3:** 5,96% de classe C (86 municípios); 66,71% de classe D (962 municípios) e 27,32% de classe E (394 municípios).

Figura 15 – Composição da classe latente 3 (2010/2014).



Elaboração da autora.

A classe latente 4 tem uma identificação expressiva com a classe C (81,29%, 934 municípios), com uma forte contribuição da classe D (18,71%, 215 municípios).

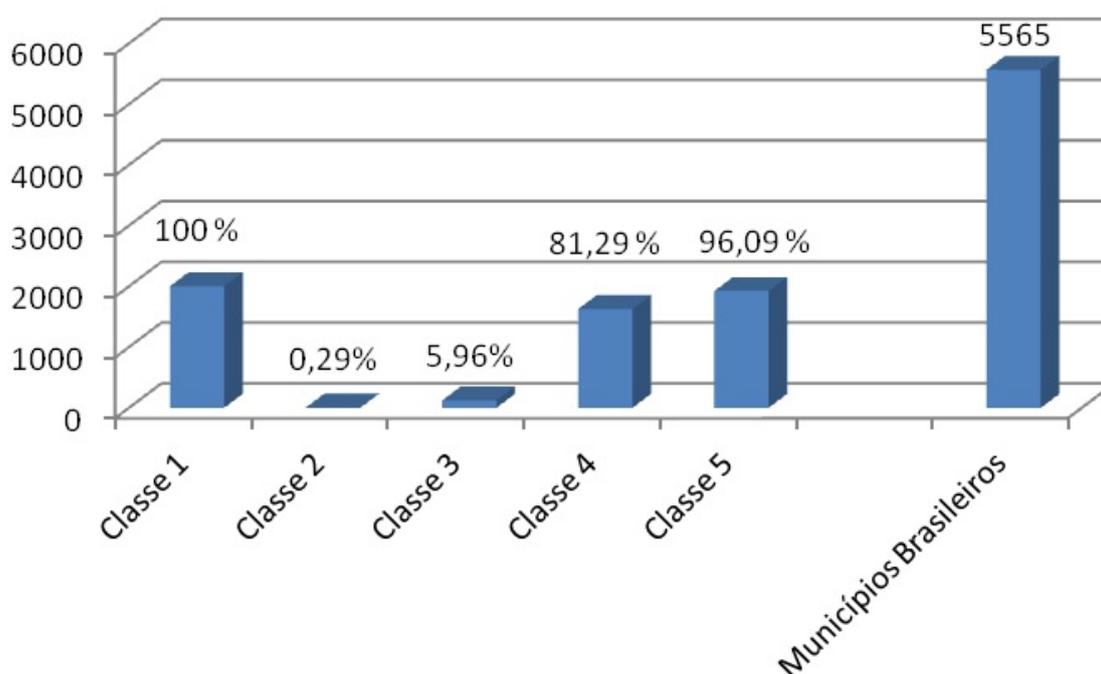
Dos 1.830 municípios cuja trajetória encontra-se na classe latente 1, cem por cento está localizado na classe C. A recíproca, no entanto, não é verdadeira. Ou seja, nem todos os municípios que compõem a classe C têm a trajetória da classe latente 1. Embora mais da metade (55,56%) da classe C seja composta por municípios dessa classe (1.830 dos 3.294).

Já a classe latente 5 tem uma componente forte de municípios da classe C (96,09% da sua composição), juntamente com as classes A e B (3,91% restante), que corresponde a 18 municípios.

As classes sociais D e E contribuem apenas para formação das classes latentes 2, 3, 4, estando completamente ausentes das classes 1 e 5. Da mesma forma que as classes A/B contribuem apenas para a classe latente 5.

A classe C, com 3.294 municípios, é aquela na qual se concentram a maioria dos 5.565 municípios brasileiros (59,19%). Essa classe é a única que contribui para a formação de todas as classes latentes, embora numa distribuição totalmente desigual: 100% da classe 1; 0,29% da classe 2; 5,96% da classe 3; 81,29% da classe 4 e 96,09% da classe 5.

Figura 16 – Contribuição da classe C para a formação das classes latentes (2010/2014).



Elaboração da autora.

A classe C, ainda e por isso, é a base da caracterização dos municípios brasilei-

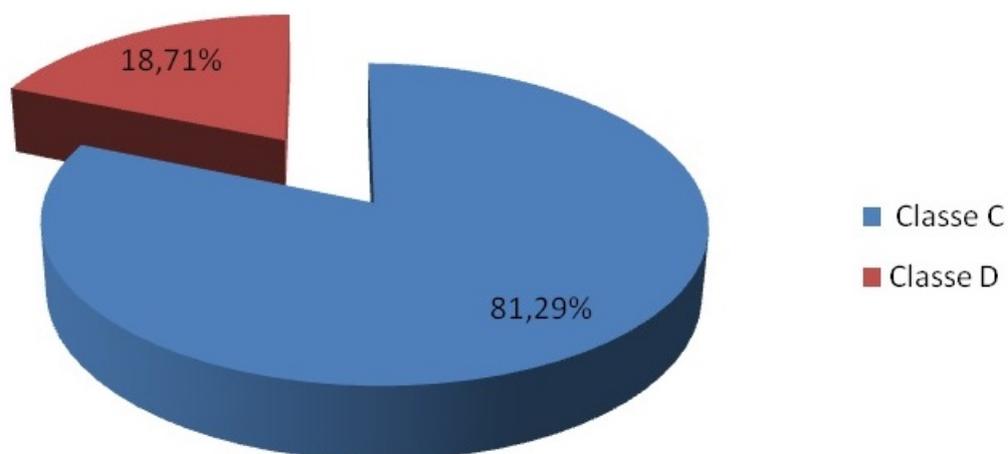
ros:

- 100% de caracterização da classe 1;
- 81,29% da classe 4;
- 96,09% da classe 5.

Assim, temos:

- A classe latente 1 guarda uma relação de equivalência com a classe C;
- A classe latente 4 corresponde à classe C, com um forte “tempero” (18,71%) da classe D.

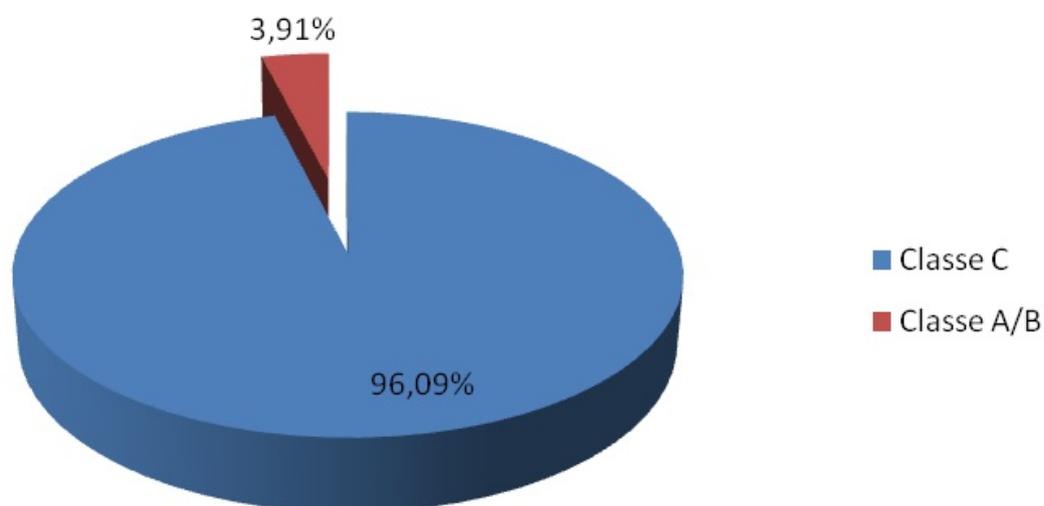
Figura 17 – Composição da classe latente 4 (2010/2014).



Elaboração da autora.

- A classe latente 5 corresponde à classe C, com um leve “tempero” (3,91%) das classes A/B.

Figura 18 – Composição da classe latente 5 (2010/2014).



Elaboração da autora.

A próxima classe a descrever os municípios brasileiros é a classe D, que contribui de forma mais leve para as classes latentes do que a classe C, misturando-se de forma decisiva com a classe E para esses resultados.

Dessa forma, pode-se afirmar:

- A classe latente 2 corresponde à classe E, “temperada” com classe D (11,84%) e uma pequena contribuição da classe C (0,29%).
- A classe latente 3 corresponde à classe D com contribuição dominante (66,71%), classe E com contribuição expressiva (27,32%) e uma pequena contribuição da classe C (5,96%).
- A classe latente 4 corresponde a uma contribuição predominante da classe C (81,29%), com participação da classe D (18,71%).

De todas as correspondências, a mais distribuída é a classe latente 3, entre as classes C (5,96%), D (66,71%) e E (27,32%).

Considerando o panorama acima, procedemos a análise dos resultados da eleição presidencial brasileira de 2014, conforme descrevemos a seguir.

Classe Social								
5	0	0,00	77	100,00	0	0,00	0	0,00
Segundo Turno								
Aécio								
1	0	0,00	1247	100,00	0	0,00	0	0,00
2	0	0,00	0	0,00	5	41,67	7	58,33
3	0	0,00	19	33,93	34	60,71	3	5,36
4	0	0,00	306	93,58	21	6,42	0	0,00
5	18	4,50	382	95,50	0	0,00	0	0,00
Dilma								
1	0	0,00	583	100,00	0	0,00	0	0,00
2	0	0,00	2	0,3	76	11,31	594	88,39
3	0	0,00	67	4,83	928	66,96	391	28,21
4	0	0,00	628	76,40	194	23,60	0	0,00
5	0	0,00	60	100,00	0	0,00	0	0,00

Elaboração da autora.

No primeiro turno, o candidato Aécio Neves foi vencedor em 1.140 municípios cuja trajetória é a da classe latente 1 e todos esses municípios são da classe C. A candidata Dilma Rousseff teve a maioria dos votos em 665 municípios com essa mesma condição (da classe latente 1 e pertencentes à classe C).

Na classe latente 2, o candidato Aécio Neves foi vencedor em apenas um município, o qual pertence à classe E; já Dilma Rousseff, nessa mesma classe latente, teve êxito em 597 (classe E). Ela também foi vencedora em 80 municípios da classe D e em 2 municípios que pertencem à classe C.

A distribuição dos votos na classe latente 3, no primeiro turno, para Aécio Neves, foi: 12 municípios – classe C; 15 municípios – classe D; 1 município – classe E. Em contraste, Dilma Rousseff obteve a seguinte votação: 71 municípios – classe C; 919 municípios – classe D; 384 municípios – classe E.

Por sua vez, na classe latente 4, mais uma vez houve uma maior concentração de votos para a candidata Dilma Rousseff do que para o candidato Aécio Neves. Ele foi vencedor em: 261 municípios – classe C e 17 municípios – classe D. Já a candidata do PT venceu em: 660 municípios – classe C e 193 municípios – classe D. Nessa classe latente não há municípios da classe E.

Por fim, na classe latente 5, Aécio Neves obteve vitória em um número maior de municípios do que Dilma Rousseff. Ele foi vencedor em 18 municípios – classe A/B e 353 municípios – classe C. Ela foi vencedora apenas em 77 municípios da classe C. Essa classe latente não tem municípios nas classes D e E.

No segundo turno, confirmou-se a tendência de votos de Dilma Rousseff nas classes latentes 2, 3 e 4 – e nas classes C, D e E. E de Aécio Neves nas classes latentes 1 e 5 – classes A/B e C.

Quando se totaliza os votos de Aécio Neves na classe C (nas diversas classes latentes), percebe-se que ele foi vencedor em 1.954 municípios desse segmento. Já Dilma Rousseff foi vencedora em 1.340 municípios da classe C. A diferença entre eles foi de 614 municípios.

Na classe E, a vitória de Dilma Rousseff no segundo turno foi “esmagadora”: 985 municípios. Enquanto isso, Aécio Neves venceu em apenas 10 municípios. Na classe D, o comportamento se repete: 1.198 municípios deram vitória a Dilma Rousseff, enquanto Aécio Neves venceu em apenas 60 municípios. No primeiro turno, ela havia vencido em 1.192 municípios da classe D (6 municípios a menos) e Aécio Neves em 32 municípios.

Percebe-se, assim, que a diferença de votos entre os candidatos foi muito mais expressiva nos municípios das classes D e E do que nos municípios da classe C. Essa última esteve muito mais dividida, nos dois turnos.

Um olhar sobre a distribuição desses municípios nos Estados da Federação complementa a visão sobre os resultados:

Tabela 9 – Distribuição quanto ao número de municípios presente em cada grupo das classes latentes por Estado (2010/2014).

UF	Total	Classes 2/3/4		Classes 1/5	
	n	n	%	n	%
PI	224	223	99,55	1	0,45
CE	184	183	99,46	1	0,54
AL	102	101	99,02	1	0,98
SE	75	74	98,67	1	1,33
PB	223	220	98,65	3	1,35
MA	217	214	98,62	3	1,38
BA	417	411	98,56	6	1,44
AM	62	61	98,39	1	1,61
RN	167	163	97,60	4	2,40
PE	185	180	97,30	5	2,70
PA	143	139	97,20	4	2,80
AC	22	21	95,45	1	4,55
AP	16	15	93,75	1	6,25
TO	139	130	93,53	9	6,47
RR	15	14	93,33	1	6,67
RO	52	42	80,77	10	19,23
MG	853	528	61,90	325	38,10
ES	78	44	56,41	34	43,59
MT	141	73	51,77	68	48,23
MS	78	40	51,28	38	48,72
GO	246	77	31,30	169	68,70
PR	399	105	26,32	294	73,68
RJ	92	24	26,09	68	73,91
RS	496	122	24,60	374	75,40
SC	293	37	12,63	256	87,37
SP	645	34	5,27	611	94,73
DF	1	0	0,00	1	100,00

Elaboração da autora.

Observa-se na tabela a alta concentração de municípios nas classes latentes 2, 3 e 4 em todos os Estados do Norte e Nordeste do Brasil. Ao mesmo tempo, vê-se que, nos Estados do Sul, Sudeste e Centro Oeste, há predominância de municípios nas classes latentes 1 e 5.

Indo além da lógica meramente econômica do PIB e da análise pelo único viés da renda, o modelo elaborado neste trabalho teve como objetivo construir um conjunto de indicadores à luz dos quais fosse possível desenhar a distribuição dos municípios brasileiros e compreender, de forma mais aprofundada, a composição populacional com esse olhar de classe – mas construindo classes a partir de outros fatores, e não apenas da renda. A proposta foi encontrar um padrão mais esclarecedor do comportamento.

Imediatamente após o resultado das eleições de 2014, surgiram diversas interpretações sobre qual foi a classe social e a região do país responsáveis pela reeleição da presidente Dilma Rousseff. O sentimento predominante era de que o país estava dividido, devido à vitória com pouca margem de vantagem da candidata do PT⁶. Havia, ainda, a visão de que os pobres e os nordestinos seriam os maiores responsáveis por esse resultado.

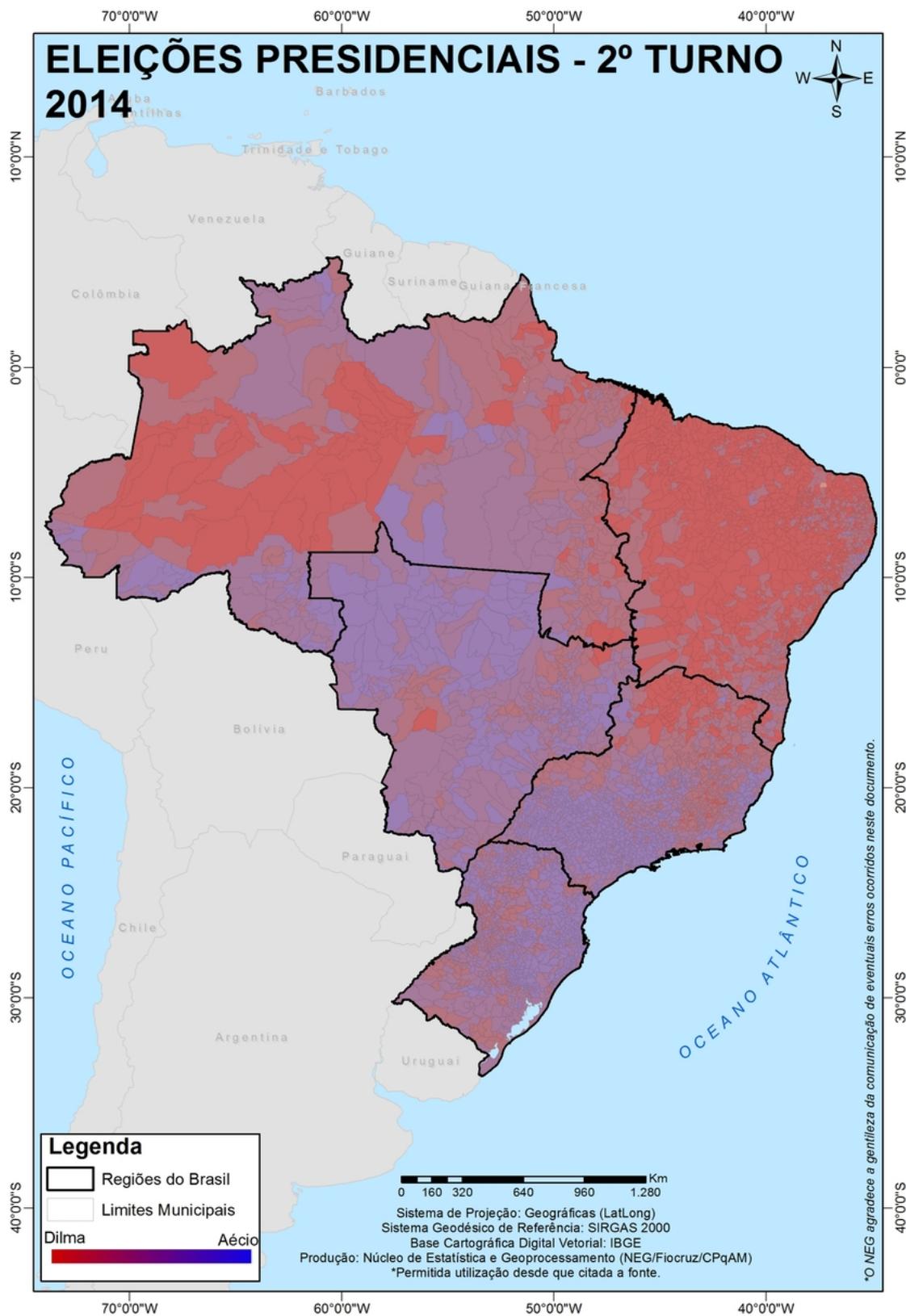
Como já foi mencionado anteriormente, no total, Dilma venceu em 15 estados (RJ, MG, BA, SE, AL, PE, PB, RN, CE, PI, MA, TO, PA, AP e AM). Desses, apenas o Rio de Janeiro não é composto em sua maioria pelas classes latentes 2/3/4: 68 de 92 municípios estão em CL 1/5. Aécio Neves foi o candidato mais votado em outras 12 unidades da federação (RS, PR, SC, SP, ES, DF, GO, MS, MT, RO, AC e RR).

Ou seja, a vitória de Dilma Rousseff teve grande participação do Norte e do Nordeste, se observarmos apenas o número de municípios em que foi vencedora. Trazendo a análise para o olhar proposto pelo modelo de classes latentes, desenvolvido neste trabalho, o fato é que, conforme citado, a classe C, com 3.294 municípios, é aquela na qual se concentram a maioria dos 5.565 municípios brasileiros (59,19%) e, também, concentra a maioria do eleitorado. Nisto, podemos afirmar que a classe C é decisiva no processo eleitoral.

Mas quem de fato foi responsável pela reeleição da presidente Dilma em 2014 foram as classes D e E, distribuídas em todos os estados brasileiros, conforme demonstrado na tabela. Os resultados podem ser melhor visualizados no mapa abaixo:

⁶ <http://g1.globo.com/politica/eleicoes/2014/noticia/2014/10/vitoriosos-e-derrotados-pedem-uniao-em-pais-dividido-pelo-voto.html>

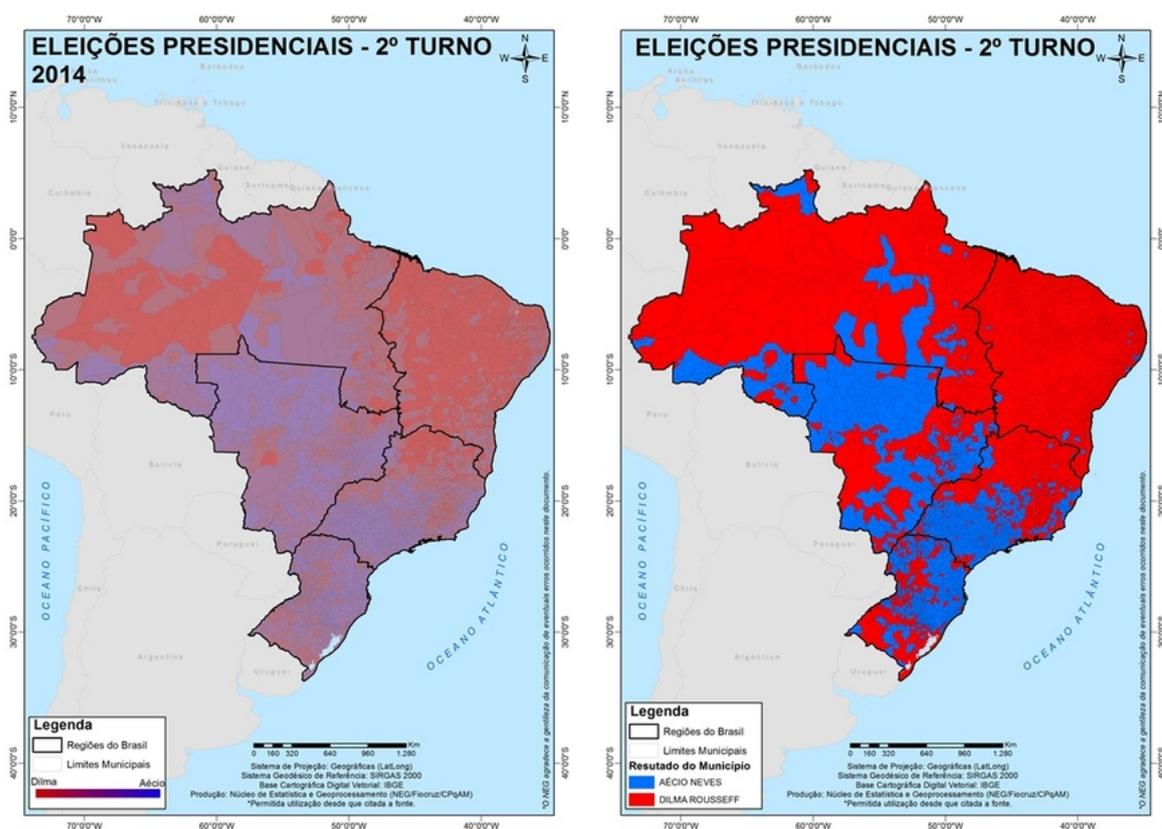
Figura 19 – Resultados eleitorais (2014)



Elaboração da autora.

É importante ressaltar que o mapa acima foi construído considerando não apenas quem foi o vencedor no município, mas o quantitativo de votos recebido por cada candidato em cada município. Abaixo, temos a comparação da composição quando considerado apenas o vencedor e quando se considera o total de votos no município (gradação de votos).

Figura 20 – Comparação: Resultados eleitorais (2014): quantitativo de votos recebido pelos candidatos nos municípios x vencedor em cada município.



Elaboração da autora.

As questões que trazemos, à luz do resultado da eleição de 2014 são: essa estrutura de classes representa a consolidação de uma tendência de mudanças no sentido de ampliação da classe C no Brasil? O quanto essas possíveis mudanças na composição de classes afeta o processo eleitoral?

Em 2014, podemos afirmar que as classes latentes 2/3/4 deram a vitória a Dilma – o conjunto de municípios com indicadores sociais que denotam menor renda, menor escolaridade, maior percentual de pobres, menor IDH e maior desigualdade (no composto que compõe cada classe). Isso é a consolidação de uma tendência de votação do PT? Como votou a classe C em 2010 e 2006 (efeitos da Era Lula)?

Para responder às questões postas, realizamos a análise das eleições 2010 e 2006, seguindo as mesmas etapas metodológicas do modelo elaborado para o pleito

de 2014. É o que demonstraremos no próximo capítulo.

6 O VOTO DA CLASSE C NAS ELEIÇÕES PRESIDENCIAIS DE 2006 E 2010

Conforme mencionado no capítulo 3, as eleições presidenciais de 2006 e de 2010 guardam uma similaridade: o clima de “euforia” de grande parte do eleitorado com a percepção de “bem-estar”, representada, sobretudo, pelo crescimento econômico e aumento do consumo.

O poder de consumo esteve fortemente associado, nesse período, ao aumento do número de indivíduos que compõem a classe C, fenômeno já apresentado e discutido no capítulo 4 desta tese. A contribuição dessa classe para o resultado da eleição presidencial de 2014, tema do capítulo 5, mostra que, ainda que ela represente mais da metade dos eleitores do país, encontra-se bastante dividida, contribuindo para a votação de ambos os candidatos. Para a vencedora Dilma Rousseff, decisivos mesmo foram os votos das classes D e E.

Mas que razões levaram a esse comportamento eleitoral desses indivíduos que, em grande parte, ascenderam das classes D e E justamente no período em que o PT esteve à frente do governo do país? O contingente que não votou pela continuidade do governo do PT estaria receoso da perda de conquistas, em razão das incertezas econômicas? A divisão de votos dessa classe já era uma tendência em outras eleições ou houve, em 2014, um rompimento do comportamento eleitoral desses indivíduos?

Em busca das respostas a essas questões, voltamos aos pleitos de 2010 e 2006, em duas perspectivas: observar a distribuição das classes pelos municípios brasileiros, de acordo com o modelo das classes latentes; e analisar o resultado daquelas eleições a partir dessa classificação.

A escolha desses dois anos para se fazer a análise teve duas motivações principais: a disponibilidade dos dados para todas as variáveis utilizadas no modelo; e o fato de representarem as duas eleições após o início da Era PT à frente do Governo Federal, sendo possível conjecturar sobre os efeitos eleitorais das medidas econômicas e das políticas sociais adotadas pelo partido.

6.1 Composição das classes latentes

A construção das classes latentes para os anos de 2010 e 2006 seguiu os mesmos padrões utilizados no modelo de 2014. Foi utilizado o modelo **Growth Mixture Models (GMM)**, classificando os municípios em cinco distintos grupos, em que as características dentro do grupo apresentam homogeneidades e, entre esses grupos, mostraram heterogeneidades.

As variáveis utilizadas foram as mesmas: GINI; IDH; Renda familiar; Percentual (Proporção) de pobres; Escolaridade (Anos de Estudo). Enquanto para os anos de 2014 e de 2010 foi utilizada a base de dados do IBGE de 2010, para o ano de 2006 os dados são do ano 2000. Isso fez com que assumíssemos que as classes latentes se mantiveram para os anos de 2014 e 2010; enquanto que são distintas para o ano de 2006.

Na tabela abaixo, apresentamos as classes latentes para os anos de 2000/2006:

Tabela 10 – Distribuição dos municípios quanto ao desempenho (2000/2006)

	Probabilidades condicionais					Média
	1	2	3	4	5	
GINI	0,572	0,568	0,538	0,516	0,548	0,548
IDH	0,372	0,454	0,684	0,617	0,542	0,534
Renda Familiar	0,064	0,110	0,475	0,282	0,193	0,225
Percentual de Pobres	0,720	0,593	0,099	0,188	0,362	0,392
Anos de Estudo	0,276	0,391	0,617	0,578	0,495	0,471

Elaboração da autora, a partir dos dados da PNAD 2000.

Comparando os indicadores das classes com o modelo 2010/2014, observamos:

Tabela 11 – Distribuição dos municípios quanto ao desempenho (2010 e 2014).

	Probabilidades condicionais					Média
	1	2	3	4	5	
GINI	0,453	0,564	0,517	0,489	0,497	0,504
IDH	0,719	0,549	0,600	0,661	0,770	0,660
Renda Familiar	0,270	0,057	0,096	0,173	0,431	0,205
Percentual de Pobres	0,071	0,538	0,383	0,192	0,038	0,244
Anos de Estudo	0,677	0,467	0,545	0,597	0,714	0,600

Elaboração da autora, a partir dos dados da PNAD 2010.

Analisando o Índice de Gini, observa-se que houve uma sensível melhora para todas as classes latentes, mas de modo mais acentuado na classe latente 1. Isso aponta para uma redução da desigualdade em todas as classes, com destaque para a classe latente 1 (redução de 0,12). Na média, a redução do Gini foi de 0,05.

Já quanto ao IDH, a mudança nos indicadores foi mais visível, com uma variação de 0,13 na média. Novamente a classe que apresentou a mudança mais expressiva

foi a classe latente 1, com variação de 0,35 (saiu de 0,372 em 2000 para 0,719 em 2010/2014).

Com relação à Renda Familiar, pode-se dizer que houve uma variação negativa, ou seja, uma ligeira redução para a maior parte das classes latentes, inclusive para a média, que apresentou variação de 0,02. Mais uma vez, o destaque vai para a classe latente 1, cuja variação foi de 0,2 (saiu de 0,064 em 2000 para 0,27 em 2010/2014). A classe latente 5 também sofreu variação positiva de 0,24. Nas demais, a variação foi negativa, indicando diminuição da renda familiar (de 0,05 para a classe 2; de 0,38 para a classe 3 e de 0,11 para a classe 4).

Analisando a variável Percentual de Pobres, a variação da média entre os dois modelos foi de 0,15 negativo, indicando uma redução dos pobres, sendo de forma mais acentuada, novamente, na classe 1 (saiu de 0,72 em 2000 para 0,071 em 2010/2014). Na classe 5 também houve uma variação expressiva: saiu de 0,362 em 2000 para 0,038 em 2010/2014.

Por fim, para a variável Anos de Estudo ocorreu uma variação de 0,13 na média, indicando uma melhoria do indicador ao longo dos anos. Para a classe latente 1, a variação foi de 0,40. A segunda maior variação ocorreu na classe 5, que foi de 0,22. Apenas na classe 3 houve uma variação negativa de 0,07 (saiu de 0,617 em 2000 para 0,545 em 2010/2014).

Na análise dos dados de 2014, além da construção das classes latentes a partir desses indicadores, realizamos a comparação com a divisão das classes sociais adotada pela FGV. Assim, foi observado que a classe C (critério FGV) é a base da caracterização dos municípios brasileiros: 100% de caracterização da classe 1; 81,29% da classe 4 e 96,09% da classe 5. A classe latente 1 guarda uma relação de equivalência com a classe C. Mas como seria a composição das classes nos anos anteriores?

As tabelas acima mostraram que, em quase todas as variáveis, as mudanças dos indicadores entre os períodos de 2000 e 2010/2014 foram mais marcantes na classe 1, confirmando o que já se apontava nas análises do capítulo 4 sobre a formação da classe C no Brasil. O que esta pesquisa, por meio das classes latentes, está permitindo observar é, além de um aprofundamento na análise da composição das classes sociais a partir de um conjunto de indicadores, a distribuição delas nos municípios brasileiros.

A composição das classes latentes pelas classes sociais em 2006 consta na tabela abaixo:

Tabela 12 – Cruzamento entre as classes latentes e as classes sociais (2000/2006)

Classes Latentes	Classes Sociais											
	A/B		C		D		E					
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Ano Base 2000												
0 (4)	0	0,00	1532	53,92	49	4,16	1	0,07				
1	0	0,00	13	0,46	79	6,71	875	57,08				
2	0	0,00	112	3,94	596	50,59	638	41,62				
5	0	0,00	769	27,07	454	38,54	19	1,24				
6 (3)	13	100,00	415	14,61	0	0,00	0	0,00				
Total	13		2841		1178		1533					
Ano Base 2010												
1	0	0,00	1830	55,56	0	0,00	0	0,00				
2	0	0,00	2	0,06	81	6,44	601	60,40				
3	0	0,00	86	2,61	962	76,47	394	39,60				
4	0	0,00	934	28,35	215	17,09	0	0,00				
5	18	100,00	442	13,42	0	0,00	0	0,00				
Total	18		3294		1258		995					

Elaboração da autora.

Em primeiro lugar, é importante ressaltar que, para que o ano de 2006 ficasse com as mesmas características de 2010/2014, foi feita uma reorganização para se proceder à análise logística. Desta forma, onde se lê 0(4), a classe latente 4 foi classificada como referência na análise e ela é a classe com os segundos melhores índices, como foi feito em 2010/2014. Já o 6 (3) representa os melhores índices e foi reorganizado para ficar da mesma forma de 2010/14. Com isso, as duas bases (2006 e 2010/2014) ficaram com a mesma estrutura nas análises. Para uma melhor compreensão, temos:

Tabela 13 – Comparação das classes latentes nas duas bases de dados

	Classes com melhores indicadores	Classes com piores indicadores
Base 2000/2006	3/4	1/2/5
Base 2010/2014	1/5	2/3/4

Elaboração da autora.

A classe C aumentou em 453 municípios, quando comparadas as duas bases, enquanto que a classe E teve uma redução de 538 municípios. A classe D sofreu um aumento de 80 municípios. As classes A/B tiveram um aumento de 5 municípios.

Em 2000, a classe C equivalia a 1.532 municípios, passando para 1.830, em 2010/2014. Considerando a base 2010/2014, a classe 1 é a que concentra o maior número de municípios da classe C (55,56%). Quem detinha o maior número de municípios na classe C na base 2000/2006 era a classe 4, que correspondia a 53,92% dos municípios.

Outras comparações das bases permitem observar as mudanças na distribuição dos municípios nas classes:

- Em 2000, a classe E era mais “mista” em sua composição: 57,08% dessa classe era da classe latente 1; 41,62% da classe 2. Além disso, possuía 19 municípios da classe 5 e 1 município da classe 4. Apenas a classe 3 não contribuía com nenhum município nessa composição.
- Em 2010/2014, a composição da classe E mudou consideravelmente: passou a ser composta exclusivamente por municípios das classes 2 e 3. Conforme já mencionado, a classe E teve redução de 538 municípios quando comparadas as duas bases.

- Em 2000, a classe D só não tinha em sua composição municípios da classe latente 3 e 50,59% da sua composição se concentrava na classe latente 2. 76,47% da classe D passou a ser composta por municípios da classe latente 3, em 2010/2014.
- A classe D teve um aumento de 80 municípios.
- A classe A/B também sofreu uma mudança em sua composição: passou a ter mais 5 municípios (de 13 municípios em 2000, passou para 18 em 2010/2014). Além disso, em 2000, a totalidade desta classe era composta por municípios da classe latente 3; em 2010/2014, passou a ser composta cem por cento pela classe latente 5.

E como se dá a distribuição das classes latentes nas diversas regiões do país? Da mesma forma que pudemos constatar essa distribuição geográfica na eleição de 2014, apresentamos a tabela considerando a base de dados 2000/2006, comparando com a de 2010/2014.

Tabela 14 – Distribuição das classes latentes por Estado: comparação entre as bases de dados 2000/2006 e 2010/2014.

Distribuição dos municípios - Base 2000/2006						Distribuição dos municípios - Base 2000/2006					
UF	Total nº de mu- nicípios	Classes 1/2/5		Classes 3/4		UF	Total nº de mu- nicípios	Classes 2/3/4		Classes 1/5	
		n	%	n	%			n	%	n	%
PI	224	223	99,55	1	0,45	PI	224	223	99,55	1	0,45
MA	217	216	99,54	1	0,46	CE	184	183	99,46	1	0,54
CE	184	183	99,46	1	0,54	AL	102	101	99,02	1	0,98
BA	417	414	99,28	3	0,72	SE	75	74	98,67	1	1,33
AL	102	101	99,02	1	0,98	PB	223	220	98,65	3	1,35
SE	75	74	98,67	1	1,33	MA	217	214	98,62	3	1,38
PB	223	220	98,65	3	1,35	BA	417	411	98,56	6	1,44
PA	143	141	98,60	2	1,40	AM	62	61	98,39	1	1,61

Distribuição dos municípios - Base 2000/2006						Distribuição dos municípios - Base 2000/2006					
AM	62	61	98,39	1	1,61	RN	167	163	97,60	4	2,40
RN	167	164	98,20	3	1,80	PE	185	180	97,30	5	2,70
PE	185	180	97,30	5	2,70	PA	143	139	97,20	4	2,80
TO	139	134	96,40	5	3,60	AC	22	21	95,45	1	4,55
AC	22	21	95,45	1	4,55	AP	16	15	93,75	1	6,25
AP	16	15	93,75	1	6,25	TO	139	130	93,53	9	6,47
RR	15	14	93,33	1	6,67	RR	15	14	93,33	1	6,67
RO	52	46	88,46	6	11,54	RO	52	42	80,77	10	19,23
GO	246	162	65,85	84	34,15	MG	853	528	61,90	325	38,10
MT	141	90	63,83	51	36,17	ES	78	56,41	56,41	34	43,59
MG	853	542	63,54	311	36,46	MT	141	73	51,77	68	48,23
MS	78	48	61,54	30	38,46	MS	78	40	51,28	38	48,72
ES	78	45	57,69	33	42,31	GO	246	77	31,30	169	68,70
PR	399	167	41,85	232	58,15	PR	399	105	26,32	294	73,68
RS	496	151	30,44	345	69,56	RJ	92	24	26,09	68	73,91
SC	293	74	25,26	219	74,74	RS	496	122	24,60	374	75,40
RJ	92	22	23,91	70	76,09	SC	293	37	12,63	256	87,37
SP	645	47	7,29	598	92,71	SP	645	34	5,27	611	94,73
DF	1	0	0,00	1	100,00	DF	1	0	0,00	1	100,00

Elaboração da autora

Observa-se na tabela que as classes que, no composto, apresentam os melhores indicadores são as classes 1 e 5. Considerando a base 2000/2006, as classes que apresentam essas características são as classes 3 e 4. Portanto, para fins de comparação, podemos dizer que elas são equivalentes. De forma análoga, às classes 2/3/4 (2010/2014) correspondem às classes 1/2/5 (2000/2006).

Nas duas bases, os estados do Norte e do Nordeste concentram a maioria dos municípios das classes com os indicadores que apontam menor renda, maior pobreza, maior desigualdade. Quase a totalidade dos municípios desses estados está nessa condição, sem uma diferença significativa entre as duas bases.

Uma composição contendo uma maior quantidade de municípios nas classes latentes com indicadores “melhores” começa, em 2006/2000, no estado de Goiás, onde 34,15% dos municípios podem ser classificados como pertencentes às classes latentes 3 e 4. A partir daí para baixo da tabela, cresce o número de municípios que integram essa classe, chegando a 92% em São Paulo. Todos os estados do Centro-Oeste, Sul

e Sudeste guardam essa característica de uma redução no número de municípios localizados nas classes 1/2/5 (com os “piores” indicadores). Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo são aqueles onde o número de municípios das classes 3/4 supera a quantidade de municípios das classes 1/2/5.

Na base 2010/2014, o cenário não é diferente. Não há qualquer tipo de inversão da lógica anterior. A mudança verificada é que o estado de Minas Gerais passa a representar o ponto de “inflexão”, em que se pode observar o aumento do número de municípios das classes latentes com “melhores” indicadores (neste caso, as classes 1/5). São Paulo permanece sendo o estado em que quase a totalidade dos municípios são classificados como CL 1/5 (94,73%).

Em síntese, podemos dizer que essas mudanças descritas acima na composição das classes sociais, quando comparadas das duas bases de dados, apontam três movimentos mais expressivos: aumento do número de municípios na composição da classe C; redução dos municípios na composição da classe E melhoria dos indicadores na composição da classe A/B, ainda que ela não tenha tido um aumento expressivo do número de municípios que a compõem.

Feitas essas considerações sobre a composição das classes no período estudado, é hora de analisar como essas mudanças impactaram o processo eleitoral. É o que faremos a partir de agora.

6.2 Como votaram as classes nas eleições de 2006 e 2010

Mantendo o mesmo padrão do modelo utilizado para as eleições de 2014, tendo sido estabelecidas as classes sociais latentes, os municípios brasileiros foram enquadrados segundo esse critério. Com posse dos resultados eleitorais por município no primeiro e segundo turnos, também nas eleições presidenciais de 2006 e de 2010 foi feito o cruzamento entre a distribuição nas classes latentes e o resultado eleitoral, conforme apresentado na tabela abaixo.

Tabela 15 – Votação dos candidatos nas classes (2006, 2010 e 2014)

Classes	Nº de Cidades		PT		PSDB		% Total
	N	%	Nº de Votos		Nº de Votos		
			N	%	N	%	
			Ano 2006				Total de votos
A/B	13	0,23	1.036.456	19,30	4.334.663	80,70	5.371.119
C	2.841	51,05	29.129.827	70,05	12.456.703	29,95	41.586.530
D	1.178	21,17	6.890.343	94,60	393.423	5,40	7.283.766
E	1.533	27,55	8.472.462	99,03	83.310	0,97	8.555.772
Total	5.565	100,00	45.529.088	-	17.268.099	-	62.797.187
			Ano 2010				
A/B	18	0,32	872.798	15,40	4.795.016	84,60	5.667.814
C	3.294	59,19	24.753.696	66,00	12.749.354	34,00	37.503.050
D	1.258	22,61	7.151.483	95,85	309.319	4,15	7.460.802
E	995	17,88	4.909.652	97,35	133.424	2,65	5.043.076
Total	5.565	100,00	37.687.629	-	17.987.113	-	55.674.742
			Ano 2014				
A/B	18	0,32	0	0,00	8.243.823	100,00	8.243.823
C	3.294	59,19	21.176.073	46,50	24.363.803	53,50	45.539.876
D	1.258	22,61	8.073.102	97,52	205.186	2,48	8.278.288
E	995	17,88	5.769.116	99,22	45.166	0,78	5.814.282
Total	5.565	100,00	35.018.291	-	32.857.978	-	67.876.269

Elaboração da autora.

Iniciamos a análise pela eleição de 2006, quando a disputa se deu entre os candidatos Luís Inácio Lula da Silva (PT) e Geraldo Alckmin (PSDB). Naquele ano, o candidato Alckmin teve uma vitória expressiva na classe A/B: 80,70% dos votos desse segmento. O candidato Lula teve pouco mais de um milhão de votos dessa classe, o que corresponde a 19,30% do número de votos da classe A/B.

Em 2010 e 2014, o PSDB permaneceu com votação expressiva nessa classe. Em 2010, a disputa se deu entre Dilma Rousseff (PT) e José Serra (PSDB). A votação do PSDB na classe A/B cresceu em relação à eleição anterior: 84,60% dos votos desse segmento. A candidata Dilma teve pouco mais de 870 mil votos dessa classe, o que corresponde a 15,40% do número de votos da classe A/B.

Em 2014, na disputa entre Dilma Rousseff (PT) e Aécio Neves (PSDB), consolidou-se a tendência de crescimento dos votos do PSDB na classe A/B, sendo que na última eleição os tucanos obtiveram a totalidade de votos daquela classe, considerando apenas o segundo turno. A candidata petista não venceu em nenhum dos 18 municípios da classe A/B.

A classe C, objeto de estudo desta pesquisa, deu vitória expressiva ao PT na eleição de 2006: 70% dos votos dessa classe foram para Lula (29.129.827 votos). A diferença em número de votos para o candidato tucano foi de mais de 16 milhões. Essa vitória expressiva na classe C se manteve na eleição de 2010, ainda que tenha havido uma redução no percentual de votos (de 70% dos votos da classe C, caiu para 66%). Vale salientar que, conforme discutido anteriormente, houve um aumento do número de municípios considerados como classe C: de 2006 para 2010, o crescimento foi de 453 municípios.

Em 2014, o PT obteve 46,50% dos votos da classe C (pouco mais de 21 milhões de votos), ao passo que o PSDB obteve 53,50% dos votos (mais de 24 milhões de votos). Considerando o período estudado neste trabalho, foi a primeira vez que o PSDB obteve a maioria dos votos da classe C.

A perda de votos do PT na classe C fica evidente quando se observa que, em 2010, o partido teve o dobro do número de votos do PSDB nessa classe (mais de 24 milhões ante 12.749.354 dos votos nos tucanos), mas em 2014 o PT obteve pouco mais de 21 milhões de votos ante 24.363.803 do PSDB.

A hipótese de que a classe C seria responsável pelas consecutivas vitórias do PT nas eleições presidenciais brasileiras, como uma espécie de “aposta” no bem estar econômico, não se sustenta, quando considerada essa análise sob o prisma das classes latentes.

Por outro lado, a classe D se mantém, ao longo das eleições, “fiel” ao PT. Os percentuais de voto do PT nessa classe foram: 94,60%, em 2006; 95,85% em 2010 e

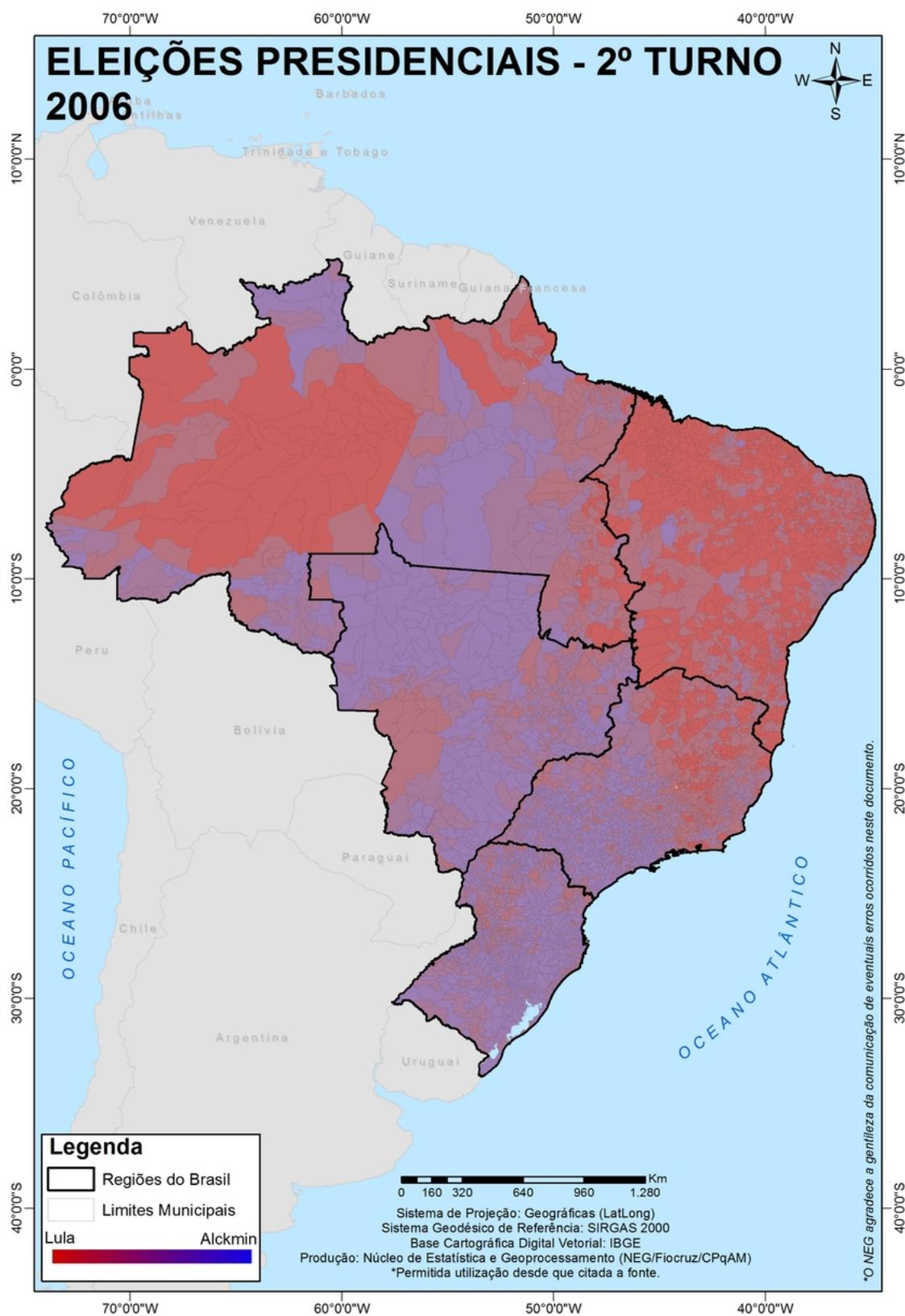
97,52% em 2014. O mesmo ocorre com a classe E, que a cada eleição aumentou a votação no Partido dos Trabalhadores: 99,03% em 2006; 97,35% em 2010 e 99,22% em 2014.

Dessa forma, podemos observar como tendências:

- A votação expressiva do PSDB na classe A/B;
- A queda da votação do PT na classe C;
- A classe C, que representa mais da metade do eleitorado, apresenta-se dividida em todas as eleições (não consolida uma tendência de votar em um partido);
- A manutenção dos votos das classes D e E para o PT;
- O peso das classes D e E para definir o resultado da eleição.

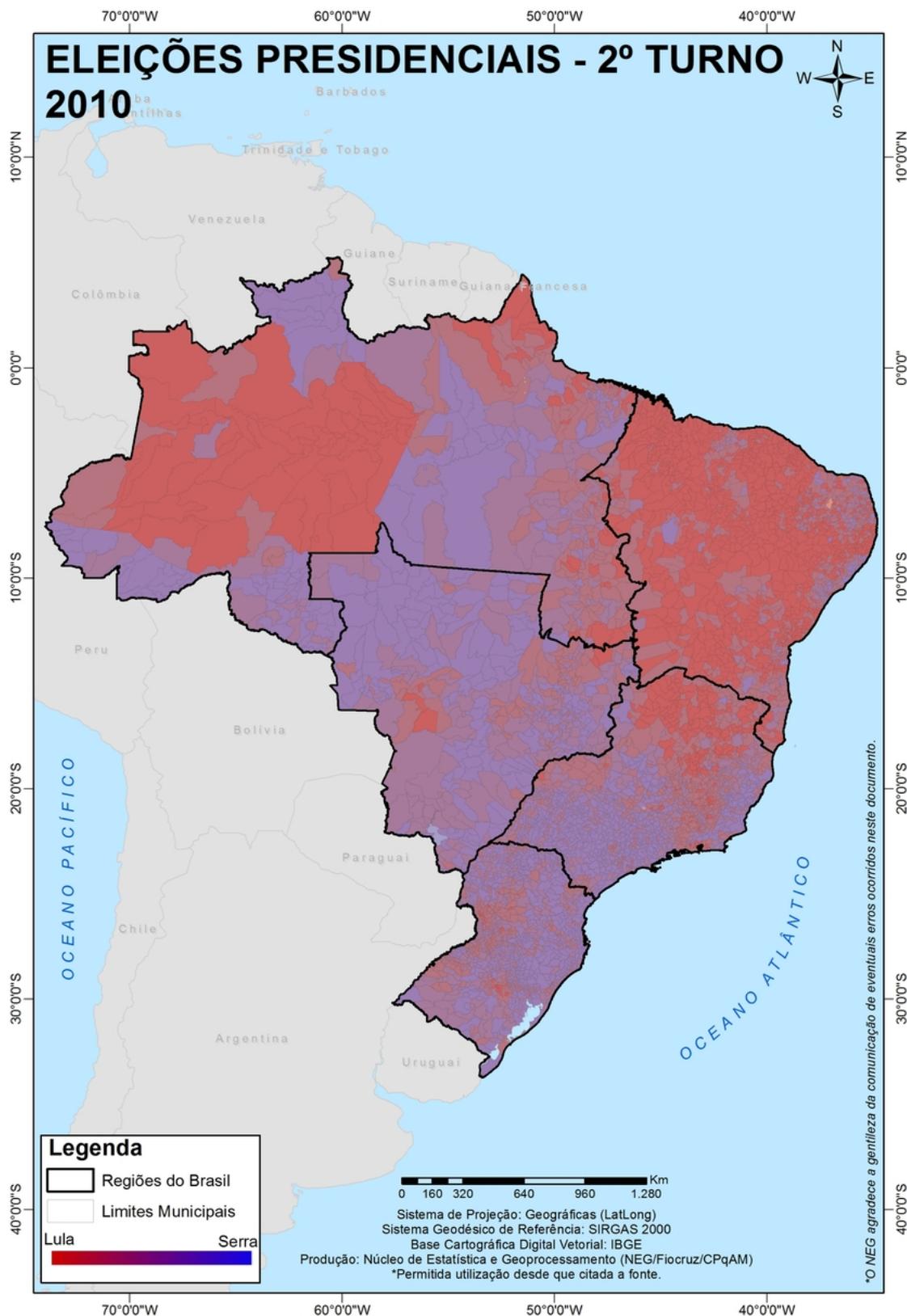
Os mapas a seguir ajudam a visualizar de forma mais clara essa comparação dos resultados eleitorais. Eles foram elaborados a partir do número de votos de cada candidato, por município, no segundo turno.

Figura 21 – Resultados eleitorais: votação dos candidatos nos municípios (2006).



Elaboração da autora.

Figura 22 – Resultados eleitorais: votação dos candidatos nos municípios (2010).



Elaboração da autora.

Pelos mapas, observa-se claramente, nos dois anos em questão, um predomínio dos votos para o PT nos municípios do Norte e do Nordeste, ainda que o mapa tenha ficado menos "vermelho" de um período para o outro.

7 CONCLUSÃO

A Ciência Política conceitua os determinantes do voto como fatores que podem ser decisivos para o resultado de uma eleição. Em outras palavras, são compreendidos como o conjunto de fatores que explicam os resultados eleitorais. Na construção de explicações, a corrente sociológica, por exemplo, explora as articulações entre o voto com fatores como gênero, renda e escolaridade do eleitor.

Sem desconsiderar a complexidade com que hoje a Ciência Política trabalha na construção das explicações, a discussão apresentada neste trabalho busca verificar se a classe social pode ser considerada um desses fatores que auxiliam na interpretação dos resultados eleitorais. O intuito desta pesquisa foi contribuir com o debate sobre a questão de classes x voto, levando em consideração os pressupostos relacionados ao chamado voto econômico. A hipótese é que a ampliação do poder de consumo dos indivíduos da classe C gerou o bem-estar econômico e proporcionou a reeleição dos governos petistas no período de 2002 a 2014.

O aumento do número de indivíduos integrantes da classe C no Brasil foi, conforme demonstrado neste trabalho, uma das marcas da era do Partido dos Trabalhadores à frente da Presidência da República. E isso certamente teve um impacto no processo eleitoral. A questão é que, definir a classe social com base apenas na renda dos indivíduos, pode constituir uma limitação analítica.

Pensando nisso, este trabalho buscou ir além da renda para a constituição de um critério da construção de classes no Brasil. Ao trazer indicadores como anos de estudo; percentual de pobres; Gini e IDH, foi possível analisar os municípios brasileiros de uma forma mais complexa e observar que, ao lado do aumento da renda para uma fatia expressiva da população, no período estudado, houve uma redução da pobreza, demonstrada pela redução da classe E em grande parte dos municípios.

Para analisar a trajetória da classe C e sua distribuição pelos municípios ao longo do período estudado (1994-2014), optamos pela construção de um modelo inédito, com a utilização de uma técnica estatística pouco usual na Ciência Política, a Growth Mixture Models (GMM). O foco do modelo é perceber como a combinação dos indicadores se configura nos diversos municípios brasileiros, de forma a definir como as classes sociais se distribuem geograficamente no território brasileiro. É importante ressaltar que seguimos a trilha indicada pela literatura para a conceituação de classe, tendo a renda como critério mínimo.

A partir desse modelo, conseguimos classificar os municípios brasileiros e observar como se deu a distribuição, ao longo dos anos, das classes latentes (criadas

a partir desse conjunto de indicadores). Ficou demonstrado que, a mobilidade entre as classes verificada no período de 2000 a 2014 (redução das classes D/E e aumento da classe C) não representou uma ruptura da lógica de distribuição de renda no país no que tange ao aspecto espacial. Ainda permanece uma concentração das classes com os melhores indicadores nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste. E o Norte e o Nordeste continuam concentrando a maior parte dos municípios com os piores indicadores (menor renda familiar, maior percentual de pobres, menor IDH, Gini maior).

Os resultados do cruzamento do modelo de classes latentes com as classes conforme a classificação da FGV permitiu, ainda, verificar com mais precisão a constituição da classe C, alvo desse estudo. Quando comparamos as duas bases de dados (2000 e 2010), observamos que houve o aumento significativo do número de municípios cuja maior parte da população pode ser enquadrada como classe C. Consequentemente, temos o aumento do número de eleitores desse segmento. E nisso ela é decisiva para o processo eleitoral, tendo em vista que representa mais da metade dos eleitores.

Em 2014, não foi a classe C a responsável pela reeleição da presidente Dilma Rousseff (PT). A vitória dela pode ser atribuída às classes D e E, conforme demonstramos neste trabalho. Assim também foi verificado para os dois pleitos anteriores (2006 e 2010). Ao longo dos anos, O PT perdeu votos na classe C e ampliou entre as classes D e E.

A observação de que o eleitorado petista é formado em grande parte pelos indivíduos com menor renda não é um achado inédito deste trabalho. A literatura já apresenta uma série de trabalhos nesse sentido, inclusive testando o efeito dos programas de transferência de renda para esses resultados eleitorais.

A contribuição deste trabalho é constatar que a classe C (aquela que apresentou o maior crescimento e que não é diretamente afetada por esses programas de transferência de renda) alterou o seu comportamento na eleição de 2014, em relação ao que vinha sendo verificado nas eleições de 2010 e 2006.

Conforme apresentado, a classe C deu vitória expressiva ao PT na eleição de 2006 (70% dos votos dessa classe foram para Lula) e também na eleição de 2010, ainda que tenha havido uma redução no percentual de votos (de 70% dos votos da classe C, caiu para 66%). Em 2014, o PT obteve 46,50% dos votos da classe C (pouco mais de 21 milhões de votos), ao passo que o PSDB obteve 53,50% dos votos (mais de 24 milhões de votos). Considerando o período estudado neste trabalho, foi a primeira vez que o PSDB obteve a maioria dos votos da classe C.

Algumas questões apontam, a partir dessas constatações, para investigações futuras. Dado o contexto acirrado da disputa de 2014, esse comportamento da classe C apontaria uma tendência a se consolidar ou não se tem, ainda, elementos suficientes

para atribuir um comportamento de classe a esse segmento da sociedade?

Indo além: se a classe C se distribui por todas as regiões do Brasil, conforme demonstrado nos Mapas, por que razões a vitória do PT permanece se concentrando no Norte e Nordeste? Por que o PT não angaria os votos da classe C de maneira substancial? Uma das hipóteses é que ele concentra grande parte dos seus esforços eleitorais nas classes D e E, segmentos em que a imagem do partido já se encontra consolidada como um partido voltado para as questões sociais e comprometido com a melhoria de vida dos mais pobres.

O acompanhamento da composição dessa classe poderá, em pesquisas futuras, auxiliar na compreensão do seu comportamento eleitoral e contribuir para a construção de novos caminhos investigativos na Ciência Política acerca dos determinantes do voto.

REFERÊNCIAS

- ADAM, P. A última instância: as instituições são a causa primordial do desenvolvimento econômico. . *Novos Estudos Cebrap*, n. 72, p. 59 – 77, 2005. Citado na página 36.
- ALMEIDA, J. *Como vota o brasileiro*. São Paulo: Record, 1998. Citado na página 22.
- ALMEIDA, M. H. T. de. A política social no Governo Lula. *Novos Estudos*, n. 7, 2004. Citado na página 45.
- AOKI, M. Endogenizing institutions and institutional changes. *Journal of Institutional Economics*, v. 3, n. 1, p. 1 – 31, 2007. Citado 3 vezes nas páginas 17, 18 e 36.
- ARROW, K. J. *Social Choice and Individual Values* . 2. ed. [S.I.]: Yale University Press, 1963. Citado na página 15.
- BAER, M. *O rumo perdido: a crise fiscal e financeira do Estado brasileiro*. [S.I.]: Paz e Terra, 1993. Citado na página 37.
- BAKER, A. Reformas liberalizantes e aprovação presidencial: a politização dos debates da política econômica no Brasil. *DADOS – Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, v. 45, n. 1, p. 77 – 98, 2002. Citado 2 vezes nas páginas 19 e 22.
- BALBACHEVSKY, E.; HOLZHACKER, D. O. Identidade, oposição e pragmatismo: o conteúdo estratégico da decisão eleitoral em 13 anos de eleições. *Opinião Pública*, v. 10, n. 2, p. 242 – 253, 2004. Citado na página 46.
- BARROS, R. P. de (coord.). *Comissão para Definição da Classe Média no Brasil*. Brasília: [s.n.], 2013. Acesso em 06/12/2015. Disponível em: <<http://www.sae.gov.br/imprensa/noticia/destaque/assuntos-estrategicos-social-e-renda-a-classe-media-brasileira/>> Citado 2 vezes nas páginas 52 e 55.
- BB, D. et al. Mortalidade por doenças crônicas no Brasil: situação em 2009 e tendências de 1991 a 2009. . In: _____. *Saúde Brasil 2010*. Brasília: Ministério da Saúde, 2011. p. 117 – 134. Citado na página 74.
- BOUDON, R. *Tratado de Sociologia*. [S.I.]: Jorge Zahar, 1995. Citado 3 vezes nas páginas 15, 35 e 36.
- BUCHANAN, J. M.; TULLOCK, G. *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Indianapolis, Indiana: LIBERTY FUND, 1962. Citado na página 15.
- CAMARGOS, M. Economia e eleições na America Latina: refinando a teoria do voto econômico. . In: ANPOCS. *ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS*, 30. Caxambu, 2006. Citado na página 31.
- CAMPBELL, A.; AL et. *The American Voter*. New York: John Wiley & Sons, 1960. Citado 2 vezes nas páginas 19 e 20.
- CARREIRÃO, Y. de S. *A decisão do voto nas eleições presidenciais brasileiras*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2002. Citado 3 vezes nas páginas 22, 23 e 41.

CARREIRÃO, Y. de S. Identificação ideológica, partidos e voto na eleição presidencial de 2006. *Opinião Pública*, v. 13, n. 2, 2007. Citado na página 29.

CARREIRÃO, Y. de S. Evolução das opiniões do eleitorado durante o governo Lula e as eleições presidenciais brasileiras de 2006. In: _____. *Raízes Sociais e ideológicas do lulismo*. [S.l.]: Novos Estudos, 2009. Citado na página 46.

CASTRO, M. M. M. de. Sujeito e Estruturas do Comportamento Eleitoral. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, n. 20, 1994. Citado na página 24.

CHAFFEE, A. *Desenvolvimento: politics and economy in Brazil*. [S.l.]: Lynne Rienner Publishers, 1998. Citado na página 22.

CONVERSE, P. E. The nature of belief systems in mass publics. *Critical Review*, n. 18:1-3, p. 1 – 74, 2006. Citado na página 20.

(COORD.), M. C. N. *Evolução dos indicadores sociais baseados em renda: desigualdade de renda na década*. 2011. Disponível em: <http://www.cps.fgv.br/cps/bd/DD/DD_Neri_Fgv_TextoFim3.pdf>. Citado na página 40.

CURADO, M. Uma avaliação da economia brasileira no Governo Lula. *Economia & Tecnologia*, Especial, n. 7, 2011. Citado 2 vezes nas páginas 43 e 44.

DE, S. A.; LAMOUNIER, B. *A Classe Média Brasileira: ambições, valores e projetos de sociedade*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. Citado 4 vezes nas páginas 65, 67, 68 e 72.

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. *The new institutionalism in organizational analysis*. [S.l.]: University of Chicago Press, 1991. Citado na página 34.

DOWNS, A. *An Economic Theory of Democracy*. São Paulo: Edusp, 1999. Citado na página 30.

DOWNS, A. *Uma teoria econômica da democracia*. São Paulo: EDUSP, 1999. Citado 2 vezes nas páginas 15 e 20.

EARP, F.; L.PAULANI. *Mudanças no consumo de bens culturais no Brasil após a estabilização da moeda*. Rio de Janeiro: IE/Editora UFRJ, 2011. Citado na página 65.

EHRENREICH, B.; EHRENREICH, J. The professional-managerial class. In: _____. *Between Labour and Capital*. New York: Monthly Review, 1979. Citado na página 50.

ELSTER, J. Emotions and economics theory. *Journal of Economic Literature*, v. 36, março 1998. Citado na página 15.

EVERA, S. V. *Guide to methods for students of political science*. New York: Cornell University, 1997. Citado na página 15.

FIGUEIREDO, M. *A decisão do voto*. São Paulo: Sumaré, 1991. Citado 3 vezes nas páginas 19, 20 e 76.

FIGUEIREDO, R. Opinião pública, intencionalidade e voto. *Opinião Pública*, II, n. 2, Dezembro 1994. Citado na página 26.

FIORINA, M. P. *Retrospective Voting in American Elections*. [S.l.]: Yale University Press., 1981. Citado na página 21.

- GENTIL, D. L.; HERMANN, J. A Política Fiscal do Primeiro Governo Dilma Rousseff: ortodoxia e retrocesso . 2016. Acesso em 13 Jan.2016. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/pesquisa/textos_sem_peq/texto1711.pdf>. Citado 2 vezes nas páginas 47 e 48.
- GOLDSTONE, J. A. Initial conditions, general laws, path dependence, and explanation in historical sociology. *American Journal of Sociology*, v. 104, n. 3, p. 829 –, 1998. Citado na página 35.
- GOLDTHORPE, J. H. Social Class and the Differentiation of Employment Contracts. In: _____. *On Sociology: numbers, narratives, and the integration of research and theory*. Oxford: Oxford University Press, 2000. Citado na página 50.
- GOULDNER, A. W. *The Future of intellectuals and the Rise of the New Class*. New York: Continuum, 1979. Citado na página 50.
- HAGOPIAN, F. *Traditional politics and regime change in Brazil*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996. Citado na página 22.
- HALL, P.; TAYLOR, R. C. R. As três versões do neo-institucionalismo. *Lua Nova*, n. 58, p. 193 – 223, 2003. Citado 3 vezes nas páginas 16, 17 e 36.
- HESLI, V.; BASHKIROVA, H. *Science Review*, v. 22, n. 4, 2001. Citado na página 31.
- HOFF, D. N. A história importa: proposta de estrutura analítica para o estudo de path-dependence. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 32, n. 1, p. 7 – 30, 2011. Citado na página 34.
- IANONI, M. POLÍTICAS PÚBLICAS E ESTADO: O PLANO REAL. *Lua Nova*, n. 78, p. 143 – 183, 2009. Citado 3 vezes nas páginas 37, 38 e 41.
- IMMERGUT, E. M. The theoretical core of the new institutionalism. *Politics & Society*, v. 26, n. 1, p. 5 – 34, 1998. Citado na página 16.
- INGLEHART, R.; WELZEL, C. *Modernização, mudança cultural e democracia: a sequência do desenvolvimento humano*. São Paulo: Francis, 2009. Citado na página 23.
- KEY, V. *The Responsible Electorate: Rationality and Presidential Elections, 1936-1960*. Cambridge: Harvard University Press, 1966. Citado 2 vezes nas páginas 19 e 21.
- KIEWIET, D. R. *Macroeconomics & Micropolitics : the Electoral Effects of Economic Issues*. Chicago, Illinois: University of Chicago Press., 1983. Citado na página 21.
- KINZO, M. D. G. Partidos, Eleições e Democracia no Brasil pós-1985. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 19, n. 54, Fevereiro 2004. Citado na página 26.
- LANZANA, A. E. T. *Economia Brasileira: fundamentos e atualidade*. São Paulo: Atlas, 2008. Citado 2 vezes nas páginas 39 e 40.
- LAVAREDA, A. *Emoções ocultas e estratégias eleitorais*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2009. Citado 3 vezes nas páginas 23, 28 e 42.
- LAZARSELD, P.; BERELSON, B.; GUADET, H. *The people's choice*. New York: Columbia University Press, 1994. Citado na página 19.

- LEVI, M. A Model, a Method and a Map: Rational Choice in Comparative Analysis. In: _____. *Comparative Politics: Rationality, Culture and Structure*. [S.l.]: Cambridge University Press., 1997. Citado na página 35.
- LEWIS-BECK, M.; RATTO, M. C. Economic Voting in Latin America: A General Model. *Electoral Studies*, n. 32, p. 489 – 493, 2013. Citado na página 30.
- LEWIS-BECK, M.; STEGMAIER, M. . Economic Determinants of Electoral Outcomes. *Annual Review of Political Science*, n. 3, p. 183 – 219, 2000. Citado 2 vezes nas páginas 30 e 31.
- LEWIS-BECK, M. . S. *Economics and Elections: The Major Western Democracies*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1988. Citado na página 30.
- LIMONGI, F. O novo institucionalismo e os estudos legislativos: a literatura norte-americana recente. *BIB - Boletim Informativo e Bibliográfico de Ciências Sociais*, n. 37, 1994. Citado na página 17.
- MARQUES, R. M.; MENDES, A. Sobre a política de combate à pobreza no governo Lula. *Revista de Economia*, Curitiba, v. 34, n. 3, p. 91 – 112, setembro a dezembro 2008. Citado na página 46.
- MARTINS, F. B. O voto econômico na América Latina: estado da arte. . *Paraná Eleitoral*, Curitiba, v. 2, n. 3, p. 441 – 461, 2013. Citado na página 31.
- MEIRELLES, R.; ATHAYDE, C. *Um país chamado favela: a maior pesquisa já feita sobre a favela brasileira*. . São Paulo: Gente, 2014. Citado 4 vezes nas páginas 68, 69, 71 e 72.
- MENDES, M. A. T.; VENTURI, G. Eleição presidencial: o Plano Real na sucessão de Itamar Franco. *Opinião Pública*, v. 2, n. 2, p. 39 – 48, 1994. Citado na página 22.
- MENEGUELLO, R. Electoral behavior in Brazil: the 1994 presidential elections. *International Social Science Journal*, v. 147, p. 627 – 641, 1996. Citado na página 22.
- METTENHEIM, K. V. *The brazilian voter: mass politics in democratic transition, 1974-1986*. Pittsburgh: Pittsburgh University Press, 1995. Citado na página 22.
- MILLS, C. W. *White Collar*. New York: Oxford University Press, 1951. Citado na página 50.
- MUNDIM, P. S. Cobertura da imprensa e eleições presidenciais de 2006. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 29, n. 86, outubro 2014. Citado na página 29.
- NANNESTAD, P.; PALDAM, M. The VP Function: A Survey of the Literature on Vote and Popularity Functions After 25 Years. *Public Choice*, 1994, n. 79, p. 213 – 245, 1994. Citado na página 30.
- NASCIMENTO, E. O. do. Os novos institucionalismos na ciência política contemporânea e o problema da integração teórica. *Revista Brasileira de Ciência Política*, Brasília, n. 1, p. 95 – 121, JANEIRO-JUNHO 2009. Citado 3 vezes nas páginas 16, 33 e 34.

- NERI, M. C. *Renda dos mais pobres teve maior avanço com Dilma do que sob Lula, diz Neri*. Rio de Janeiro: [s.n.], 2014. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/politica/3554318/renda-dos-mais-pobres-teve-maior-avanco-com-dilma-do-que-sob-lula-diz-Neri#ixzz32Fy111im>> Citado 2 vezes nas páginas 48 e 49.
- NERI, M. C. (coord). *A nova classe média: o lado brilhante dos pobres*. Rio de Janeiro: FGV/IBRE, 2010. Citado 2 vezes nas páginas 56 e 57.
- NETTO, A. D. Meio século de economia brasileira: desenvolvimento e restrição externa. In: _____. *Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)*. Rio de Janeiro: Editora Campus/Elsevier, 2005. Citado na página 43.
- NYLUND, K. L.; ASPAROUHOV, T.; MUTHÉN, B. Deciding on the number of classes in latent class analysis and growth mixture modeling: A Monte Carlo simulation study. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, n. 14, p. 535 – 569, 2007. Citado na página 80.
- OLIVEIRA, A. O lulismo e suas manifestações no eleitorado. *Revista Debates*, Porto Alegre, v. 5, n. 1, p. 115 – 138, janeiro a junho 2011. Citado na página 47.
- OLIVEIRA, A. O estado da arte dos determinantes do voto no Brasil e as lacunas existentes. *Sociedade e Cultura*, v. 15, n. 1, p. 193 – 206, jan-jun 2012. Citado na página 36.
- OLIVEIRA, A. Por que Dilma venceu? Outubro 2014. Acesso em 19/01/2016. Disponível em: <<http://henriquebarbosa.com/por-que-dilma-venceu-adriano-oliveira/>> Citado na página 93.
- OLIVEIRA, A. Quais as variáveis econômicas que explicam os índices de aprovação e confiança nos presidentes? In: _____. *Eleições não são para principiantes: interpretando eventos eleitorais no Brasil*. Curitiba: Juruá, 2014. Citado 2 vezes nas páginas 42 e 47.
- OLSON, J. M. *The Logic of Collective Action: public goods and the theory of groups*. [S.l.]: Harvard Economic Studies, 1971. Citado na página 15.
- PEIXOTO, V.; RENNÓ, L. Mobilidade social ascendente e voto: as eleições presidenciais de 2010 no Brasil. *Opinião Pública*, Campinas, v. 17, n. 2, novembro 2011. Citado 2 vezes nas páginas 29 e 31.
- PIMENTEL JÚNIOR, J. T. P. Razão e emoção: o voto na eleição presidencial de 2006. *Opinião Pública*, Campinas, v. 16, n. 2, p. 516 – 541, novembro 2010. Citado na página 23.
- POCHMANN, M. *Nova Classe Média? O trabalho na base da pirâmide social brasileira*. São Paulo: Boitempo, 2012. Citado 2 vezes nas páginas 57 e 58.
- POCHMANN, M. *O mito da grande classe média: capitalismo e estrutura social*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2014. Citado 7 vezes nas páginas 58, 61, 62, 63, 65, 66 e 67.
- POCHMANN, M. et al. *Classe Média: desenvolvimento e crise*. São Paulo: Cortez Editora, 2006. Citado na página 52.

POPKIN, S. Corporatism and Colonialism: The Political Economy of Rural Change in Vietnam. *Comparative Politics*, v. 8, n. 3, p. 431 – 464, 1976. Citado na página 21.

PRADO, M. C. R. M. do. *A real história do Real*. Rio de Janeiro: Record, 2005. Citado na página 37.

QUADROS, W. A evolução recente das classes sociais no Brasil. In: _____. *Trabalho, Mercado e Sociedade*. São Paulo: UNESP, 2003. Citado na página 51.

RAM, N.; GRIMM, K. J. Growth Mixture Modeling: A Method for Identifying Differences in Longitudinal Change Among Unobserved Groups. *Int J Behav Dev*. Author manuscript; available in PMC. 2013. Disponível em: <<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3718544/pdf/nihms482397.pdf>>. Citado na página 78.

REZENDE, F. Analytical challenges for neoinstitutional theories of institutional change in comparative political science. . *Brazilian Political Science Review*, v. 3, n. 2, p. 98 – 126, 2009. Citado na página 36.

SANTOS, M. L. W. *As Teorias Positivas da Organização Legislativa e as Explicações sobre o Congresso Nacional*. . 2006. Dissertação (Mestrado) — Universidade Federal de Pernambuco, Recife. Citado 3 vezes nas páginas 15, 17 e 73.

SCALON, C.; SALATA, A. Uma Nova Classe Média no Brasil da Última Década? O debate a partir da perspectiva sociológica. *Revista Sociedade e Estado*, v. 27, n. 2, Maio a Agosto 2012. Citado 2 vezes nas páginas 50 e 51.

SILVEIRA, F. E. *A Decisão do Voto no Brasil*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 1998. Citado 2 vezes nas páginas 21 e 22.

SIMONI JUNIOR, S. Competição eleitoral e política distributiva no Brasil: (re)avaliando o efeito dos programas de transferência de renda. In: *10º Encontro Associação Brasileira de Ciência Política (ABCP)*. [s.n.], 2016. Disponível em: <http://www.encontroabcp2016.cienciapolitica.org.br/resources/anais/5/1469054419_ARQUIVO_texto_final_sergio_simoni.pdf>. Citado na página 75.

SINGER, A. “Collor na periferia: a volta por cima do populismo?”. . In: LAMOUNIER, B. (Ed.). *De Geisel a Collor, o balanço da transição*. [S.l.]: Sumaré, 1990. Citado na página 24.

SINGER, A. Raízes sociais e ideológicas do lulismo. *Novos Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 85, p. 83 – 102, Novembro 2009. Citado na página 23.

SOUZA, J. *Os batalhadores brasileiros: nova classe média ou nova classe trabalhadora?*. Belo Horizonte: UFMG, 2012. Citado 2 vezes nas páginas 67 e 68.

T, W. K. J. An introduction to latent class growth analysis and growth mixture modeling. . *Social and Personality Psychology Compass*, n. 2, p. 302 – 317, 2008. Citado na página 80.

TELLES, H.; LOURENÇO, L. C.; STORNI, T. P. L. Partidos, campanhas e voto: como o eleitor decide nas municipais. *Sociedade e Cultura*, Goiania, v. 12, n. 1, p. 91 – 116, janeiro a junho 2009. Citado 2 vezes nas páginas 19 e 21.

WEYLAND, K. *Democracy without equity: failures of reform in Brazil*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1996. Citado na página 22.

WEYLAND, K. *Democracy without equity: failures of reform in Brazil*. . Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1996. Citado 2 vezes nas páginas 30 e 31.

WRIGHT, E. O. *The Debate on Classes*. [S.l.]: Verso, 1989. Citado na página 50.