

MARCUS FIGUEIREDO

A DECISÃO DO VOTO

DEMOCRACIA E RACIONALIDADE

DOXA



IESP

A DECISÃO DO VOTO

MARCUS FIGUEIREDO

A DECISÃO DO VOTO

Democracia e Racionalidade

Prefácio de Wanderley Guilherme dos Santos

DOXA

Aos milhares de anônimos que mudam a história através do voto; ao Wanderley, que me ensinou a pensar; ao Nelson, que me ensinou a contar; à Argelina, que me ensinou a viver; à Camila e à Joana, que são os motivos para continuar, dedico este livro.

Copyright by Marcus Figueiredo

Concepção e execução

Argelina Figueiredo e Camila Cheibub Figueiredo

Transcrição

Julio Haddad

Preparação do Texto

Lilian Aquino

Revisão

Editorando Birô

Projeto gráfico, Capa e Diagramação

Editorando Birô

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Angélica Ilacqua CRB-8/7057

Figueiredo, Marcus

A decisão do voto : democracia e racionalidade /
Marcus Figueiredo ; prefácio de Wanderley Guilherme
dos Santos. -- São Paulo : DOXA-IESP, 2022.
408 p.

Bibliografia

ISBN 978-65-00-57712-9

1. Eleitores – Brasil - Comportamento político 2. Voto –
Brasil - Aspectos sociais I. Título II. Santos,
Wanderley Guilherme dos

22-6959

CDD 324.650981

Índices para catálogo sistemático:

1. Eleitores – Brasil - Comportamento político

AGRADECIMENTOS

Fazer agradecimentos ao final de um trabalho como o de elaborar uma tese de doutorado é uma tarefa mais difícil do que produzir a própria tese.¹ Tantas pessoas, entre amigos e colegas, nos mais variados momentos, deram uma “pitadinha” de estímulo, sem saber que as piadas, as brincadeiras ou as críticas fortuitas que faziam contribuíram muito para o meu estado de espírito e senso crítico. A todos que aturaram a minha “mesmice” neste último ano agradeço do fundo do meu coração pela paciência e pelo bom humor. Prometo que por um bom tempo não vou os chatear.

1 Este livro se baseia na tese de doutorado do autor, premiada como a Melhor Tese de 1989 pela Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Ciências Sociais – ANPOCS. Por essa razão foram mantidos os agradecimentos como aparecem em sua primeira edição.

Alguns foram além. Maria Tereza Sadek R. de Souza acreditou na minha proposta e desde então passou a me orientar e, com o rigor de uma cientista social, a me trazer de volta à terra sempre que eu alcançava a estratosfera. Quero, de público, dizer-lhe que é um orgulho para mim tê-la como Presidente da Banca que examinou a tese que deu origem a este livro. Wanderley Guilherme dos Santos, através de uma conversa informal, interessou-se pelo que eu estava fazendo e se prontificou a ler as versões finais. Com sua argúcia intelectual, identificou os flancos abertos e impôs as necessárias correções. Como bom estudante, eu as fiz e, confesso, tudo ficou bem melhor. Zairo Borges Cheibub leu as primeiras versões e mostrou-me logo de início diversos pontos que estavam obscuros, exigindo-me maior dedicação. A vocês três, Teka, Wanderley e Zairinho, o meu muito obrigado pela paciência e dedicação.

Dentre todos há um lugar especial e único. Este é da Argelina M. Cheibub Figueiredo. Tudo o que foi dito até aqui é pouco pelo que ela fez. Não há uma única ideia neste trabalho que não tenha passado pelo seu “crivo” antes de ser mostrada a quem quer que seja. E tudo isso ainda é pouco perto do prazer e da felicidade de viver com alguém como ela. Quero deixar meu agradecimento também às minhas duas filhas,

Camila e Joana, pela tolerância que tiveram comigo durante o período em que fiquei enfiado por conta deste trabalho.

Ao IDESP, agradeço o tempo proporcionado para me dedicar a este trabalho e o apoio institucional necessário para a sua realização. Ao CNPq, agradeço o apoio através de Bolsa de Pesquisa. À FAPESP, agradeço o apoio financeiro na produção deste livro. Aos colegas membros de comitê avaliador da ANPOCS que me conferiram o Prêmio Melhor Tese de Doutorado de 1989, devo dizer que o valor desse reconhecimento supera totalmente qualquer outro. À ANPOCS, que patrocinou esse prêmio e viabilizou a publicação deste livro. A ela sou grato. Finalmente, quero destacar a gentileza e a presteza por parte do pessoal da Biblioteca do IUPERJ.

NOTA DA EDIÇÃO DIGITAL

O Doxa-Iesp coloca à disposição dos pesquisadores, alunos e do público em geral esta edição gratuita e digital do livro de Marcus Figueiredo – A decisão do voto: democracia e racionalidade –, que se tornou um clássico da ciência política brasileira. A obra ganhou nova revisão e a grafia foi atualizada segundo o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa.

Agradecemos o estímulo e apoio vigoroso do Iesp nesta iniciativa. Nossos agradecimentos também à Faperj, que, por meio do programa Cientistas do Nosso Estudo, forneceu recursos para a sua realização. O Doxa agradece à Camila Cheibub Figueiredo, que idealizou esta edição digital e voluntariamente ficou responsável pela execução do projeto.

De posse desta nova versão, estudantes de graduação e de pós-graduação terão a oportunidade de aprofundar seus estudos para que assim, inspirados por este livro, possam criar pesquisas que joguem ainda mais luz no momento mais importante de todas as democracias, o do voto.

O alcance deste livro, porém, é mais amplo. Sua publicação democratiza o acesso a este trabalho pioneiro, mesmo para quem não trilhou profissionalmente a área das ciências sociais, mas que tenha interesse em compreender os desafios e os paradoxos da decisão eleitoral. A importância deste livro cresce ainda mais diante do contexto eleitoral histórico e da encruzilhada em que se encontra a democracia brasileira.

Boa leitura!

Argelina Cheibub Figueiredo
Coordenadora do Doxa

SUMÁRIO

Prefácio	15
Introdução	19

Parte I - Teorias de explicação do voto: uma revisão crítica

Capítulo 1 – A teoria psicológica do comportamento eleitoral: o modelo Michigan de decisão..... 37

Capítulo 2 – Teorias histórico-contextuais do comportamento eleitoral I: a sociologia e a decisão do voto 81

Capítulo 3 – Teorias histórico-contextuais do comportamento eleitoral II: racionalidade restrita, economia e decisão eleitoral..... 129

Parte II - Escolha racional e participação eleitoral

Capítulo 4 – A teoria da eficiência do voto e o paradoxo da participação181

Capítulo 5 – Fundamentos da escolha racional e elementos do cálculo do voto.....223

Capítulo 6 – Decisão eleitoral: formação da preferência política e cálculo do voto.....275

Capítulo 7 – Incerteza e decisão eleitoral: comportamento racional e previsibilidade eleitoral 347

Capítulo 8 – Democracia eleitoral e comportamento estratégico: considerações finais383

Bibliografia 393

PREFÁCIO

Creio que a primeira qualidade do livro de Marcus Figueiredo é sua clareza didática. Com a paciência de experimentado professor de estatística e metodologia em programas de pós-graduação – matérias invariavelmente antipáticas para a maioria dos estudantes –, o autor elabora passo a passo os argumentos relevantes e ilustra-os de maneira sempre esclarecedora, tornando evidente a que tipo de indagações os argumentos respondem e a que tipo de objeções são vulneráveis. Destaco, como evidência dessa avaliação, os três capítulos que compõem a primeira parte do volume: “Teorias de explicação do voto: uma revisão crítica”.

Menciono ainda, como segunda qualidade, a impecável lisura com que Marcus Figueiredo apresen-

ta as teses e evidências de escolas das quais diverge, sem tentar enfraquecer os adversários intelectuais, antes apontando a abrangência e plausibilidade de seus argumentos. Trata-se, aqui, menos de didática do que de pedagogia fundamental. Em controvérsias acadêmicas não importa somente expor de maneira clara o pensamento alheio, mas sobretudo expô-lo com prioridade. E outra vez me refiro, como evidência, à mesma primeira parte do volume.

Da terceira qualidade que desejo acentuar falo um pouco intimidado. Diz-se que os prefácios dos livros de ciências sociais são sempre elogiosos – e isso é bastante verdadeiro. Mas estranho seria se não o fossem, pois, via de regra, pessoas com um mínimo de bons modos só aceitam prefaciар volumes de que gostam, ainda que com eles não concordem inteiramente. Admito e reivindico, portanto, que prefácio é o lugar das razões de elogio. Note-se bem: não é o lugar do elogio simplesmente, mas das razões do elogio. Já anunciei duas e anunciarei uma terceira, à qual passo.

Ao cabo de muita leitura, reflexão e explorações estatísticas de dados reais, o autor produziu um estudo que faz com que pelo menos uma das áreas típicas da Ciência Política – o estudo do comportamento eleitoral – ajuste-se aos padrões internacio-

nais contemporâneos da disciplina. A difusão dos pressupostos epistemológicos do modelo de *rational choice*, além de sua estrutura técnica (cap. 5), a apresentação persuasiva do paradoxo do voto – por que alguém se dispõe a votar quando sua possibilidade de influenciar o resultado é ridiculamente ínfima? – (cap. 4), a engenhosa proposta de solução que seria anticlimático revelar aqui (cap. 6) e o teste da proposta no estudo de um caso brasileiro (cap. 7) compõem um conjunto de capítulos sem paralelo na produção recente dos politicólogos brasileiros. Não se está aqui diante de ciência somente para brasileiro ver, mas para americanos, ingleses e nórdicos também apreciarem.

Termino com mais uma razão para os elogios. Não é trivial convencer as pessoas de que certas questões não constituem apenas pedantismo de professores universitários, mas remetem às justificativas mais básicas para o modo de vida que desejamos. Assim ocorre com o paradoxo do voto. Quem aceitará de pronto que, sendo o valor de um voto igual a $1/\text{tamanho do eleitorado}$ – ou seja, no Brasil, qualquer coisa próxima de zero, lá pela sétima casa decimal –, então, sendo esse o valor, ou bem se demonstra que é racional ainda assim votar, ou a defesa das liberdades políticas torna-se puramente ritualística. Quem

aceitaria sem boa lógica que assim é? Enquanto algum recém-convertido autoritário não desmontar o argumento de Marcus Figueiredo, neste volume fica estabelecido por que a democracia, além de bela, está do lado da sanidade. Belo livro, sem dúvida.

Wanderley Guilherme dos Santos
Rio de Janeiro, março de 1991

INTRODUÇÃO

O Homem é o sujeito da história.

(Marx)

Às vezes o curso dos acontecimentos é tão arbitrário como os planos dos homens; sem dúvida essa é a razão por que nós usualmente culpamos o acaso por qualquer coisa que não acontece como esperávamos.

(Péricles)

(...) os homens fazem a história, mas não sabem que história fazem.

(Furet)

Por que as pessoas se dão ao trabalho de enfrentar uma fila para dar seu voto a um candidato se o voto de cada uma delas vale quase nada no cômputo geral? Para sermos exatos, cada voto, numa eleição presidencial, no Brasil de hoje, vale exatamente $1/(\text{total do eleitorado})$, isto é, aproximadamente

0,000000166%. Nas demais eleições, para governadores, prefeitos e cargos legislativos em geral, em qualquer município ou estado, o voto de qualquer cidadão tem, no máximo, um peso de um milionésimo na determinação do resultado final. Esse é o poder do voto de um cidadão. Isso equivale a dizer que, se um indivíduo deixar de votar, sua ausência virtualmente não altera o resultado. Da mesma forma, segundo essa concepção, se um indivíduo votar em um candidato ou em outro, sua escolha não mudará em nada a classificação final dos candidatos.

No entanto, eu, você e outros milhões de eleitores temos sistematicamente comparecido às seções eleitorais e votado em alguns candidatos. Por quê? Não é irracional, por definição, realizar uma ação cujo efeito é, *ex ante*, virtualmente nulo? Entretanto, eu não me considero estúpido. Da mesma forma, os que estão me lendo e os outros milhões de eleitores que normalmente se deslocam para votar também não se consideram estúpidos e irracionais por irem votar e optarem por um ou outro candidato.

Se o meu ato de votar tem efeito nulo, e eu insisto em realizá-lo, das duas uma: ou bem eu vivo a **ilusão** de que aquele ato tem um efeito decisivo, ou **de fato** o efeito do meu ato não é nulo. De qualquer forma, o fato de milhões de pessoas comparecerem

regularmente às urnas e votarem em algum candidato simplesmente nos diz que estamos diante de um fenômeno social que aparentemente é inexplicável por critérios de racionalidade individual. A compulsoriedade do voto, onde ela existe, certamente afeta a taxa de comparecimento eleitoral, pois a sua não observância implica punição. E, por razões econômicas, muitos procuram evitar as punições previstas na lei. Entretanto, esse é um elemento empírico e não resolve logicamente o problema: o voto de um eleitor não se torna decisivo porque esse eleitor compareceu à votação movido pela intenção de evitar a punição. Qualquer teoria que pretenda ser robusta não deve introduzir elementos contingentes para resolver suas fraquezas lógicas.

Se, por uma extraordinária coincidência, **todos os eleitores** viessem a agir sustentados pelo cálculo de que os seus atos isolados têm efeito virtualmente nulo no resultado eleitoral, a taxa de comparecimento seria realmente igual a zero. Por esse raciocínio, nem mesmo os candidatos compareceriam, já que, como eleitores, o voto de cada um deles também valeria igualmente nada. No entanto, isso não ocorre, e as pessoas têm participado e continuarão a participar – umas mais, outras menos. Esse é o Paradoxo da Participação colocado pela teoria política contemporânea.

Por que as pessoas participam? Obter uma resposta a essa pergunta e compreender as razões que levam milhões a participar é tornar inteligível a mensagem política transmitida através do voto popular. Esse é o objetivo deste livro: encontrar uma teoria que resolva o paradoxo da participação.

O estudo do comportamento eleitoral como tema da Ciência Política contemporânea compõe-se hoje de um acervo extraordinário. Há aproximadamente quatro décadas, cientistas sociais pesquisam e estudam esse aspecto do comportamento humano, nos mais variados contextos sociais e políticos, usando diferentes fontes e metodologias.

O resultado desse esforço pode ser condensado em quatro grandes linhas de investigação:

1. **Teoria psicológica** de explicação do comportamento político, difundida na literatura como “modelo Michigan”, em alusão ao grupo de pesquisadores da Universidade de Michigan, que desenvolveu esse modelo;
2. Modelo de explicação histórico-contextual, que se desdobra em **teorias sociológicas e economicistas**, com matizes epistemológicos variados, que muitas vezes competem entre si;

3. **Teoria da escolha racional**, que tem por base o modelo downsiano, em alusão ao seu criador, Anthony Downs;
4. Uma linha (residual) de investigação que pode ser chamada de **modelo demográfico-descritivo** do comportamento político.

Poder-se-ia agregar a essa lista uma quinta linha de investigação: os estudos da geografia eleitoral. Entretanto, os estudos nessa perspectiva são esparsos e não chegam a constituir um corpo teórico consolidado de explicação do comportamento político. Em sua maioria, as investigações da geografia eleitoral ficam bem acomodadas sob o “guarda-chuva” dos modelos demográfico-descritivos.

As quatro teorias apontadas, que serão objeto de uma avaliação crítica neste livro, competem pela explicação de um mesmo fenômeno social: **a decisão de milhões de indivíduos de participar do evento “votar” e da direção do voto**. A pergunta genérica que está na base dos modelos explicativos pode ser posta da seguinte forma: **por que as pessoas vão votar e por que dão o seu voto para este ou aquele candidato ou partido?**

A busca de respostas a essas questões converge para a tentativa de desvendar as mais escondidas

motivações que os eleitores têm ao participar (ou não) desse extraordinário fenômeno social do século XX: o de constituir e eleger representantes-governantes através do ato singelo de indicar, em um pedaço de papel, alguns nomes e siglas partidárias. Por esse mecanismo, milhões de pessoas transferem uma parcela significativa de seu poder pessoal e delegam a poucos a autoridade de decidir e dizer o que é melhor para cada uma.

O voto apurado tem dois significados. Por um lado, ele é uma unidade que entrará na contabilidade do total destinado a um candidato ou a um partido que, através de uma regra, se traduz em uma cadeira no parlamento ou no direito de alguém ser empossado em uma governadoria. Por outro lado, esse mesmo voto traz embutida uma declaração de vontade, de aspiração ou desejo de ver realizar-se alguma coisa.

A instituição social que se chama eleição é um ritual regularmente repetido que termina com a contabilização dos votos. No entanto, a contagem dos votos é o final de um longo processo social e, ao mesmo tempo, a revelação dos projetos sociais escolhidos pela população. Os diversos modelos de explicação desse fenômeno competem entre si exatamente ao tentar reconstruir o processo social que levou a um dado resultado eleitoral e ao tentar também explicar

por que ocorreu exatamente uma dada distribuição das vontades políticas, e não outra.

O entendimento diferenciado dos processos sociais, dos mecanismos que unem, dispersam ou promovem conflito entre os indivíduos sugere que diferentes perguntas acerca das motivações que há por trás do voto produzem maneiras também distintas de olhar o comportamento do eleitorado e explicações teóricas divergentes para o comportamento político. Essas divergências são, na verdade, profundas: tais teorias assumem diferentes premissas a respeito de como a vida social é organizada, e como, causalmente, os diversos mecanismos sociais produzem a história.

Os indivíduos, eleitores ou não, são simultaneamente trabalhadores, proprietários, moradores, consumidores, contribuintes, têm preferências religiosas, uma etnia e outros atributos. Ao longo da vida, os indivíduos adquirem algum sistema de crença, formam uma visão do mundo em que vivem e esboçam, ainda que rudimentarmente, uma ideologia. Cada indivíduo olhado isoladamente é depositário de um conjunto desses ingredientes. Cada indivíduo ao nascer tem uma probabilidade, historicamente estimável, associada a diferentes subconjuntos de atributos sociais, que em maior ou menor grau condicionam as suas chances e oportunidades sociais.

Quando os indivíduos são chamados a optar politicamente através do voto, toda sua história social contribui para sua decisão: primeiro, decidem se participam ou não do ato de votar; em seguida, decidem para quem darão seu voto. Isso pode ocorrer, inclusive, na ordem inversa.

Os principais modelos explicativos do comportamento político concebem de maneira distinta a organização da vida social. Essa organização, por sua vez, é vista como produto da maneira pela qual os indivíduos interagem entre si e com o mundo à sua volta. Ou seja, a vida social, na sua totalidade, é uma decorrência lógica de **como** certos subconjuntos de atributos sociais **condicionam** o comportamento de indivíduos e de grupos.

A divergência entre aquelas teorias está precisamente no estabelecimento das precedências e na ordenação lógica dos condicionantes do comportamento humano: todas essas teorias, fundamentalmente, reconhecem que os indivíduos desenvolvem estruturas de personalidade (e psíquicas) ao longo de suas vidas; que são racionais, diferentemente dos demais animais; e que estão situadas em determinada posição na estrutura social. Ademais, reconhecem que os indivíduos têm crenças, desejos, vontades, paixões, ódios e ideologias. Para cada modelo de

explicação do comportamento político, o homem é exatamente o mesmo. O objeto de investigação dessas teorias também é o mesmo – tentar responder por que as preferências políticas reveladas através do voto se formaram e foram canalizadas em determinada direção partidária. A disputa teórica ocorre em relação à fonte originária que leva à decisão do voto:

Explicar o voto (...) é o mesmo que revelar como variadas motivações e percepções se agregam na opção por um candidato. (...) Neste sentido, adquire particular relevo o estudo das semelhanças ou diferenças no comportamento de distintas camadas sociais, pois é na acentuação ou na neutralização das propensões destas que se encontra quase sempre o cerne de uma estratégia eleitoral. (Lamounier, 1978:14, grifo no original)

Essa proposição definitória contempla os ingredientes relevantes que compõem o processo decisório dos eleitores: as propensões e as motivações individuais para a ação política, socialmente condicionadas. As divergências teóricas e epistemológicas entre os diversos modelos explicativos, como veremos, estão na identificação das origens das propensões e das motivações para a ação política.

Para os adeptos do modelo psicológico do grupo de Michigan, uma vez estimulados, os campos individuais de atitudes, formados pela socialização política, motivam os indivíduos para a ação. Para a escola sociológica, a posição de classe na estrutura social ou a integração a outro tipo de agrupamento engendra, através da interação social, propensões que podem ou não ser estimuladas pelo embate político, os quais, por sua vez, orientam o caminho a ser seguido. Seguidores da tradição racionalista identificam a estrutura da situação decisória em que o eleitor está envolvido como o mecanismo social originário, que deixa fluir ou altera as propensões socialmente condicionadas.

Divergências irreconciliáveis entre esses modelos surgem, além do mais, ao enunciar a lei causal que descreve o processo que liga a **motivação** para a ação política com a ação observada ou previsível. Parte dessa divergência provém da avaliação de qual é a fonte empírica para a compreensão dos fenômenos sociais. Como veremos neste trabalho, psicólogos e racionalistas sustentam que só é possível compreender o porquê das ações coletivas pela compreensão das razões individuais que levam à ação. Nessa linha, as correlações ecológicas observadas não são a fonte originária da explicação, mas sim o

objeto de investigação. São elas que precisam ser explicadas.

Ao adotarem a lógica inferencial do individualismo metodológico, psicologistas e racionalistas admitem que o fluxo da causalidade social se dá do indivíduo para os resultados agregados: ações coletivas somente serão compreensíveis a partir das razões individuais agregadas pelos indivíduos. Contrariamente, os sociólogos, notadamente sob a influência de Marx, usam a lógica inferencial do “coletivismo” metodológico: sujeitos sociais e políticos coletivos assumem relativa autonomia e passam a ter razões coletivas que constituirão a fonte para a compreensão dos resultados sociais agregados. A disputa entre essas duas lógicas inferenciais e entre os fundamentos das razões humanas que motivam para a ação está ainda longe de uma conciliação, se é que isso será possível (Harsanyi, 1969; Przeworski, 1988; Elster, 1986b).

A minha intenção neste trabalho é examinar os fundamentos daquelas teorias, pois aí reside a base para o entendimento do fenômeno de participação eleitoral. Isso feito, tentarei demonstrar que a **decisão individual de abster-se ou participar como eleitor tem um fundamento racional**, dissolvendo, com isso, o paradoxo da participação.

Este trabalho está dividido em duas partes. Na primeira parte – “Teorias da explicação do voto: uma revisão crítica” –, examinarei as teorias psicológicas da participação e as teorias histórico-contextuais, em suas versões sociológica e economicista. Na segunda parte – “Escolha racional e participação eleitoral” –, abordarei criticamente a teoria da eficiência do voto fundada em Anthony Downs; com base nessa crítica, demonstro que a teoria racional oferece um modelo de explicação da participação eleitoral que pode resolver o paradoxo da participação.

A Parte *i* está dividida em três capítulos. No primeiro, apresentarei os fundamentos lógicos da teoria psicológica do comportamento eleitoral, seu modelo explicativo, sua capacidade preditiva e suas principais descobertas. Em seguida, nos Capítulos 2 e 3, avaliarei os modelos histórico-contextuais com os mesmos objetivos, destacando as versões sociológica e economicista.

O modelo de explicação economicista, como veremos no Capítulo 3, funda-se na tradição racionalista, mas preserva algumas influências da psicologia e da sociologia da ação coletiva, sugerindo a precedência das variáveis econômicas na geração do fluxo de causalidade social que explica os fenômenos

eleitorais. Para as teorias histórico-contextuais, os acontecimentos eleitorais são parte da história social de uma dada sociedade e, como tal, só podem ser explicados se compreendidos historicamente. O comportamento futuro dos indivíduos é produto de experiências sociais vividas objetivamente em contextos e situações específicas, e não produto de sua história psicológica.

O elo entre sociólogos e economistas na interpretação do comportamento eleitoral ocorre em dois planos. Primeiro, ambos dão precedência explicativa às experiências sociais objetivas do indivíduo: posição na estrutura social, localização geográfica, situações sociais abrangentes, regras de exercício da política, natureza e ideologia das organizações sociais, natureza das interações sociais etc. Em segundo lugar, sociólogos e economistas do voto acreditam que os padrões de distribuição da participação eleitoral são o resultado final de um complexo processo social.

A divisão dessas teorias em dois blocos não é acidental. A tradição sociológica trabalha fundamentalmente com variáveis sociológicas e a tradição economicista com variáveis econômicas. Para os primeiros, classe social, *status*, posição e mobilidade social, identidades culturais e geográficas e consciência de classe de um lado, e de outro, formação,

natureza e dinâmica do sistema partidário compõem o cenário onde se observa o fenômeno eleitoral e se busca a explicação da participação política e da direção do voto. Para a tradição economicista, a participação política é função do estado de bem-estar dos indivíduos ou grupos. Para essa linha de investigação, a relação entre os indivíduos e a política se dá através da economia.

A Parte II está dividida em quatro capítulos. No primeiro deles, o Capítulo 4, examinarei a teoria econômica do voto, tal como formulada por Anthony Downs e posteriormente desdobrada. Essa teoria e suas ramificações deram origem à formulação do “Paradoxo da Participação”. Na segunda parte desse capítulo, veremos que as teorias do Dever Cívico e do Determinismo Social em nada contribuem para a solução desse dilema. No último item desse capítulo, inicio a busca de uma explicação racional para o comportamento eleitoral.

No Capítulo 5, formulo os fundamentos lógicos para uma teoria da escolha racional aplicada a uma situação de decisão eleitoral.

No Capítulo 6, reexaminio criticamente os critérios de decisão racional da teoria da eficiência do voto para, em seguida, apresentar as condições que, a meu ver, fundamentam a racionalidade da partici-

pação política, especialmente para o comportamento eleitoral. A partir daí, examinarei a capacidade explicativa e preditiva dessa teoria.

É minha intenção, na Parte II, demonstrar que a participação político-eleitoral funda-se em uma motivação racional e que a situação paradoxal posta pela teoria da eficácia do voto individual é apenas *prima facie* relevante. A solução para o **paradoxo da participação eleitoral** não está na junção *ad hoc* da teoria do Dever Cívico ou do Determinismo Social, tentada por alguns. Isso, nas palavras de Jon Elster, seria esquizofrenia teórica (1986b).

Para estabelecer o meu objetivo, devo adiantar que a solução da situação paradoxal do eleitor está em demonstrar que o poder discricionário do voto de um indivíduo, examinado dentro da dinâmica do processo eleitoral, transforma-se, da ordem de $1/N$ para a ordem de $n+1/N$. Nesse sentido, é suficiente demonstrar por que é racional para o enésimo mais 1 eleitor participar para que a decisão de participar dos restantes enésimos eleitores, por analogia, seja também racional.

De posse de uma teoria racional da participação eleitoral, mostrarei no Capítulo 7, por simulação e com um exemplo empírico, que as hipóteses sugeridas por essa teoria sobre a fonte causal da flutuação

da taxa de participação eleitoral e da volatilidade do eleitorado são operacionalizáveis e falsificáveis.

Finalmente, no último capítulo, faço algumas considerações conclusivas sobre política, comportamento estratégico e o ato de votar em democracias eleitorais.

Afinal, o ato de participar e votar em alguém funda-se numa ilusão ou de fato temos uma razão, qual razão, para praticá-lo? É essa pergunta que motivou essa investigação. Vejamos.

PARTE I

TEORIAS DE EXPLICAÇÃO DO VOTO: UMA REVISÃO CRÍTICA

CAPÍTULO 1

A teoria psicológica do comportamento eleitoral: o modelo Michigan de decisão

Elaborado por um grupo de pesquisadores da Universidade de Michigan, EUA, sob a liderança de Angus Campbell, no final dos anos 1950, o modelo Michigan tem a sua maior expressão no livro *The American Voter*.

Para os autores desse modelo, o indivíduo é a unidade de análise, a fonte original de informação. Através de opiniões e autoavaliações individuais, os dados são colhidos por amostragem – o *survey*. A partir daí, são feitas generalizações para toda a população. Os dados também devem ser interpretados segundo as motivações psicológicas dos indivíduos. É nesse sentido que Campbell e seus colegas formulam a fonte epistemológica de seu modelo: “ao desvendar o trajeto causal que leva ao voto, começamos com as influências psicológicas imediatas sobre o ato de votar”. E acrescentam: “começamos a busca

da causalidade ao nível psicológico e concebemos o ato de votar como resultante de forças atitudinais” (Campbell et al., 1964:13,32).

É importante ressaltar o que significam as influências psicológicas nesse contexto. Essa conceituação é retirada dos estudos das teorias de grupo e psicologia social. Em tais teorias, a orientação em direção a questões políticas começa antes de os indivíduos terem idade para votar e, em grande medida, são um reflexo de seu ambiente social imediato, sendo a família o ambiente preponderante. Assim sendo, as atitudes políticas se formam e se integram no sistema político através de um “sistema de personalidade”, no sentido parsoniano. Esse processo de formação de atitudes é chamado de socialização política.

As atitudes adquiridas, juntamente com outros aspectos, passam a integrar a estrutura de personalidade dos indivíduos. Portanto, as atitudes políticas fazem parte da psicologia humana e, ao se consolidarem pela socialização política, tornam-se a base para a formação de opiniões, autoavaliações e propensões para a ação frente ao “ambiente” político mais amplo. Agindo, reagindo e interagindo social e politicamente, a partir de uma base psicológica formada e com categorias políticas normativas razoavelmente consolidadas, o indivíduo sempre articulará da mes-

ma maneira suas respostas a diferentes contextos. Essa invariabilidade do processo de articulação das variáveis que determinam as atitudes e ações políticas é a base sobre a qual se apoia a lei causal fundamental do modelo Michigan, que pode ser assim formalizada:

$$C_i = f(A_i, S_i) \quad (1.1)$$

Lê-se aqui: o comportamento político (C_i) é função do ambiente social (S_i) – no qual ocorre a socialização política ao longo do tempo – e do conjunto de atitudes (A_i) que se consolidam nesse processo.

Nesse sentido, o enunciado básico dessa teoria tem a seguinte formulação: indivíduos semelhantes do ponto de vista social e de atitudes tendem a ter comportamentos políticos semelhantes, a votarem na mesma direção, independentemente de contextos históricos.

Com base nessas premissas, os formuladores do modelo Michigan reivindicam o *status* de teoria científica para sua explicação, pois a lei causal fundamental pode ser generalizada, “transcendendo alguns dos elementos específicos de circunstâncias históricas” (Campbell et al., 1964:7).

Na lei funcional formulada em (1.1), o elemento de socialização (S_i) é determinado por um conjunto de atitudes expostas por outros indivíduos com os quais o indivíduo sob estudo interage, ou seja:

$$S_i = f[C_j = g(A_j, S_j)] \quad (1.2)$$

Da mesma forma que em (1.1), o elemento S_j em (1.2) é produzido por uma lei funcional semelhante e assim sucessivamente em regressão infinita, o que permite expressar a lei formulada em (1.1) da seguinte forma:

$$C_i = f[A_j, C_j(A_j, S_j)] \quad (1.3)$$

Na medida em que o elemento C_j em (1.3), por regressão infinita, é redutível a A_j , a lei fundamental do modelo Michigan pode ser expressa com a seguinte formulação:

$$\begin{aligned} C_i &= f(A_i, A_j) \text{ ou, genericamente:} \\ C_i &= f(A_{ij}) \end{aligned} \quad (1.4)$$

onde, então, para a teoria psicológica o comportamento dos indivíduos é função da interação das atitudes a que esses indivíduos estão sujeitos em

suas experiências sociais e políticas. Para essa teoria a convergência de atitudes frente ao mundo é o ingrediente básico para a compreensão do fenômeno social em sua totalidade.

Leis funcionais do tipo da formulada em (1.4) podem ser enunciadas como generalizações da forma “sempre que um A ocorre, na circunstância N, um C ocorre, ou aumenta a probabilidade da ocorrência de um C” – na sua versão probabilística. O elemento N corresponde a fatores ambientais, contingentes ou históricos, exógenos ao sistema atitudinal dos indivíduos *i* e *j*. Esses elementos exógenos são não preponderantes, isto é, quem domina a relação funcional em (1.4) são os elementos atitudinais definidos em A.

Em seu *Surge and decline: A study of electoral changes* (1967), Campbell afirma que o interesse por política varia substancialmente de indivíduo para indivíduo, de acordo com a intensidade de reação aos estímulos políticos e a importância da política em seu ambiente. Atitudes dessa natureza formam-se cedo pela socialização, e não são “uma simples função das origens sociais e econômicas” (Campbell, 1967:42).

Leis do tipo definido em (1.4) podem ser triviais (isto é, com baixo nível de generalização) e não tri-

viais. A confirmação das últimas requer a observação da regularidade empírica de relações relevantes em vários pares (c_i , a_{ij}), também relevantes.¹

Nesse modelo, não basta demonstrar que indivíduos com sistemas atitudinais semelhantes se comportam de maneira semelhante; é também necessário demonstrar que eleitores socialmente díspares votam em direções distintas.

Para essa teoria do comportamento, os indivíduos não são apenas a fonte originária da informação – também são a única base legítima para qualquer inferência sobre os agregados sociais (grupos ou classes sociais) e sobre a sociedade como um todo. Nesse sentido, a fonte empírica para a compreensão do comportamento social de um agregado social – eleitorado, negros, índios, operários, empresários, moradores de áreas específicas, jovens, mulheres etc. – está no sistema de atitudes compartilhado por indivíduos com características demográficas semelhantes. No entanto, a condição social dos indivíduos, definida por aquelas características, não tem influência determinante no comportamento político dos membros de cada um dos grupos. As caracterís-

1 Nas leis triviais, a “regularidade” observada sustenta-se em poucos pares, ainda que relevantes. Daí a necessidade lógica de os modelos explicativos dessa natureza utilizarem a pesquisa por amostragem. Sobre essa questão, ver Stinchcombe (1970), especialmente Capítulo 2.

ticas sociais dos indivíduos descrevem, parcimoniosamente, um aspecto do ambiente onde transcorre sua vida privada e onde interagem social e politicamente.

O sistema atitudinal não é cativo de grupos ou classes sociais. As atitudes são formadas pela compreensão da vida social e política, que é adquirida através da socialização. Nesse sentido, para compreender qualquer fenômeno social ou estritamente político é necessário saber antes como os indivíduos apreendem a organização da sociedade e as relações sociais. Isto é, é preciso saber inicialmente como os indivíduos concebem sua existência social.

É com base nessa argumentação que Philippe Converse (1964), um dos fundadores do modelo Michigan, elabora a teoria da “crença de massa”. 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. Seguindo esse paradigma, Converse (1964), em seu artigo seminal “The Nature of Belief Systems in Mass Publics”, argumenta e demonstra empiricamente que os indivíduos, quaisquer que sejam seus ambientes sociais, distribuem-se e relacionam-se com o mundo político segundo os níveis de conceituação que são capazes de

elaborar. Ou seja, a compreensão da natureza e do escopo da política, em qualquer sociedade, é estratificada segundo “níveis de conceituação”, de compreensão da política.

Conforme argumenta Converse, o poder explicativo dessa teoria reside no fato de que, uma vez formadas, as atitudes, opiniões e ideias a respeito do mundo social são relativamente estáveis no tempo; mais importante ainda, tendem a inter-relacionar-se com outras que sejam logicamente consistentes com as anteriores. Assim, explicar ou prever comportamentos é desvendar as inter-relações entre determinadas atitudes e opiniões:

[O estabelecimento] da inter-relação [entre determinadas atitudes ou ideias] pode ser visto como significando o sucesso em predizer que um indivíduo sustentará outras ideias ou atitudes, dado o conhecimento prévio de que ele sustenta determinadas atitudes ou ideias. (Converse, 1964:208)

Essa interpretação da origem do comportamento político segue substancialmente o seguinte argumento: se um indivíduo é contrário a uma política social A_i (controle de preços, por exemplo), provavelmente ele também será contrário a outras políti-

cas semelhantes. Conhecido esse “campo” de atitudes, pode-se prever que esse indivíduo, bem como outros que concordem com as mesmas ideias, provavelmente estarão identificados com partidos políticos e candidatos que são contrários àquele tipo de política intervencionista. Isso levaria tais indivíduos a darem seus votos a esses partidos e candidatos. A fonte do direcionamento político dos indivíduos está na formação desses campos de atitudes, e o potencial de predição dessa teoria repousa na cristalização de um sistema de crenças políticas. Comparações longitudinais, no entanto, indicam a instabilidade de atitudes frente a questões políticas relevantes que compõem as agendas públicas (Converse, 1975). Esse é um fato problemático para a explicação do comportamento político, pois diminui, em princípio, a capacidade de predição da teoria. Contudo, argumenta Converse, essa perda está intimamente ligada com o horizonte de predição que se pretende alcançar e com o grau de integração ou coesão interna dos sistemas de crenças dos diferentes públicos.

Do ponto de vista do alcance da previsão de comportamentos futuros, Converse constata que somente na porção altamente politizada da sociedade (cerca de 15%, nos países desenvolvidos) os sistemas de crenças são suficientemente estruturados para sus-

tentar previsões de longo prazo. Em outros níveis da sociedade, observa-se que os sistemas de crenças vão perdendo coerência e densidade de conteúdo político, identificando-se até mesmo sistemas verdadeiramente idiossincráticos. Em resumo, constata-se que a maioria do eleitorado é “estonteantemente” errática na conceituação do mundo político: são comuns sistemas idiossincráticos nos quais convivem atitudes com sinais trocados. Essas evidências empíricas são irrefutáveis no nível macro, e isso ataca o coração da teoria: se o comportamento futuro dos indivíduos é função de seus sistemas de atitudes frente ao mundo e se esses sistemas não são coerentemente estruturados, então não é possível prever nada.

Para enfrentar esse problema, Converse (1975) aponta dois caminhos: o estudo do grau de centralidade e do grau de motivação para a política. Sugere inicialmente que a busca de coerência nos sistemas de atitudes seja feita em função do nível de centralidade das questões políticas para os diversos grupos de eleitores. Para ele, organizar os dados atitudinais segundo padrões de alta sofisticação intelectual, compatíveis apenas com a porção altamente educada do eleitorado, obscurece o fato de que também entram na composição do eleitorado campos conceituais e atitudinais de alcance cognitivo limitado. Ou

seja, a ausência de padrões atitudinais e de conceituação “satisfatórios”, exogenamente estabelecidos, nas porções menos educadas da população não é suficiente para que se conclua que não existem sistemas estruturados de crenças nesses grupos; tampouco para que se afirme ser impossível a formação de tais sistemas por causa do nível educacional desses indivíduos.

A questão está em descobrir endogenamente esses padrões: se for necessário, Converse sugere o uso de métodos de entrevistas abertas e de maior profundidade (Converse, 1975:89). O nível educacional é um poderoso preditor de níveis de sofisticação conceitual, porém não é suficiente para garantir a existência ou não de sistemas de crenças. Converse demonstra que o elemento que, endogenamente, dá maior coerência aos diversos níveis de conceituação é o **grau de centralidade** que os temas da agenda pública têm na vida cotidiana do cidadão. Isso significa tão simplesmente que as questões em torno das quais ocorrem as disputas políticas não são igualmente politizadas em toda a sociedade.

A determinados níveis de sofisticação conceitual correspondem certos níveis de abrangência das questões públicas. Para os níveis menos sofisticados politicamente, as questões de maior centralidade

são majoritariamente locais, *doorsteps issues*, como são definidas na literatura. Se a disputa em torno de questões dessa natureza exigir soluções que transcendam o âmbito local do conflito, o nível de sofisticação da compreensão do problema também crescerá, conforme mostrou Nie (1974, 1976). Porém, esse ponto, inteiramente aceito por Converse, é necessário, mas não suficiente para resolver o problema da capacidade preditiva dessa teoria, que se sustenta na estabilidade dos sistemas de crenças. A solução está em conjugar os níveis de estruturação dos sistemas de crenças com o **grau de motivação para a política** que os indivíduos desenvolvem.

Na maioria das teorias da ação, diz Converse, “os estados motivacionais representam termos relativamente elásticos e situacionalmente limitados” (1975:94). Se, por um lado, personalidade, valores e hábitos são considerados estáveis e duradouros, por outro, “a motivação pode mudar dramaticamente em curto prazo, de acordo com os detalhes da situação” (Converse, 1975:94). Ou seja, a estabilidade dos sistemas de atitudes repousa na conjunção da elasticidade das motivações individuais para a política com o grau de coerência interna dos sistemas atitudinais, ainda que cognitivamente limitados:

(...) diferenças motivacionais representadas nos termos mais elásticos do engajamento político são direcionadoras muito mais importantes da estabilidade atitudinal do que as características ‘imputadas’ da educação passada, relativamente inertes (...). (Converse, 1975:104)

Como vimos, a distribuição de preferências ou identidades político-partidárias é função da identificação de diversos “públicos” com ideias e ideologias de partidos políticos, candidatos e lideranças políticas. Essa formulação é a aplicação da lei causal definida em (1.4), que agora pode ser interpretada com a seguinte formulação: é necessário, embora não suficiente, conhecer o “campo” ideológico dos indivíduos para explicar ou prever seus comportamentos futuros.

Se a aplicação da lei comportamental definida em (1.4), nesse contexto, não é suficiente para prever o comportamento futuro, o que falta então?

Para tanto, segundo Converse, seria necessário acrescentar a motivação para a política embutida no conceito de “engajamento político”. Esse raciocínio desenvolve-se da seguinte maneira: atitudes frente ao mundo são propensões para se agir em determinadas direções. A opinião contrária ou favorável a

alguma coisa pode originar-se das motivações psicológicas que constituem os campos atitudinais que estão na base da formação de identidades. Mas essas motivações não são suficientes para impelir os indivíduos à ação. O fato de os indivíduos terem opiniões a respeito de A ou B não significa que teriam motivações suficientes para agir, para participar da vida política. A teoria da alienação, tal como formulada pela sociologia behaviorista americana, vai ser a base para explicar a motivação para a ação.

A teoria da alienação política, incorporada ao modelo Michigan por seus seguidores, entra no modelo de explicação do comportamento eleitoral por dois caminhos, no final da década de 1950: pela via psicanalítica e pela psicologia social. Robert Lane inaugurou a abordagem psicanalítica do fenômeno político com seu *Political Ideology*, que se tornou um clássico após sua publicação em 1962. Os estudos na linha da psicologia social foram iniciados em 1959 por um grupo de sociólogos sob a liderança de Melvin Seeman e desenvolvidos a partir do final dos anos 1960 por Joel Aberbach e Ada Finifter.

Fiel aos fundamentos behavioristas, mas diferentemente do grupo de Michigan, Lane selecionou, com parâmetros criteriosos, uma cidade média americana típica, Eastport, na costa da Nova Inglaterra

e, nela, 15 habitantes que representam o americano típico: brancos, casados e americanos natos, alguns *blue-collors*, outros *white-collors*, católicos, protestantes e judeus. Com idades variando de 25 a 54 anos e renda familiar em torno da média nacional de seus respectivos grupos ocupacionais.

Com técnicas de entrevistas abertas, sob orientação psicanalítica, Lane desvendou a ideologia política desse grupo de americanos e generalizou o fenômeno observado. Esse “grupo” passou para a literatura como constituindo a “grande maioria silenciosa” que, como veremos adiante, sistematicamente tem decidido as eleições presidenciais americanas. Nesse estudo, Lane define o fenômeno da alienação política: “[Alienação política] implica mais do que desinteresse; ela implica rejeição, no sentido psicanalítico do termo ‘alienação’, mas não na versão marxista” (Lane, 1962:162).

Lane utiliza a definição de Franz Neumann, para o qual alienação política é a rejeição consciente de todo o sistema político. Essa alienação se expressa através da apatia, uma vez que tal sentimento se baseia na percepção dos indivíduos de que “não veem possibilidades de mudar coisa alguma no sistema através de seus esforços” (Lane, 1962:162).

Robert Lane depura essa definição de alienação política identificando-a como a “síndrome de três atitudes” básicas, as quais, resumidamente, são:

1. Eu sou objeto e não sujeito da vida política; eu não tenho influência e não participo; politicamente, falo na voz passiva;
2. O governo não cuida nem administra no meu interesse;
3. Eu não aprovo o processo de tomada de decisões; as regras são injustas, ilegítimas e a Constituição, num certo sentido, é fraudulenta (1962:162).²

Essa “síndrome” de impotência política coincide com o ponto extremo da escala de Eficácia Política, elaborada por Campbell (1964). No entanto, estudos posteriores sugerem a existência de uma descontinuidade de atitudes na fronteira entre os sentimentos de eficácia e de impotência política.

2 Segundo Lane, essa síndrome traduz na vida política os sintomas de um sentimento de alienação pessoal mais geral. As raízes da alienação política estão, então, no sentimento mais genérico de total ausência de qualquer identidade social, no sentimento de “não-pertencimento” (*homelessness*) (1962:c ap. 11). Há nessa forma de alienação total uma separação entre o “eu” e o “eles”; a vida social é dividida entre “a minha e a deles” (p. 178 e seguintes).

Na linha da psicologia social, o grupo liderado por Seeman começou a publicar uma série de artigos na *American Sociological Review*, a partir de 1959, sobre o significado, as dimensões e os efeitos do estado de alienação no comportamento humano.

Em “On the Meaning of Alienation” (1959), Seeman faz um estudo conceitual desse fenômeno. Baseado em alguns estudos experimentais, sugere um caráter multidimensional para o conceito de alienação. Identifica cinco dimensões, ou, na linguagem de Lane, cinco atitudes básicas que constituem a “síndrome” da alienação: impotência (*powerlessness*), ininteligibilidade (*meaninglessness*), anomia (*normlessness*), isolamento (*isolation*) e autoindiferença (*self-estrangement*).

O conceito de alienação entra já depurado, nos estudos de comportamento eleitoral, através de dois importantes artigos: o de Joel Aberbach (1969), “Alienation and Political Behavior”, e o de Ada Finifter (1970), “Dimensions of Political Alienation”. Esses autores conseguem demonstrar, empírica e teoricamente, que o eleitorado se divide fundamentalmente entre não alienados e alienados. Essa atitude psicológica básica frente ao mundo político, no entanto, não é um estado permanente nem divide

necessariamente o eleitorado em ativistas e antipolíticos empedernidos.

Reexaminando as escalas de confiança e eficácia política, sistematicamente aplicadas nas pesquisas eleitorais do grupo de Michigan, Aberbach consegue identificar nessas escalas dimensões que variam dos isolados aos engajados. Entre esses extremos localiza-se a grande maioria da população, com diferentes graus de sentimentos, da alienação ao engajamento, variando de acordo com as políticas e com as arenas de poder (presidência, congresso, localidades etc.) a que essas políticas estão associadas. Ou seja, para a maioria da população, os sentimentos de eficácia ou impotência, embora básicos na determinação de seus comportamentos futuros, não estão petrificados. As instituições políticas, seu *modus operandi* e, certamente, a personalidade das lideranças políticas e sua maneira de lidar com essas instituições intermedeiam – atuando como estímulos – as respostas (o comportamento) dos indivíduos aos apelos da política. Assim, motivações que usualmente têm pouca ou nenhuma importância na determinação da participação e da direção do voto podem ser revigoradas. Basta que sejam corretamente estimuladas:

Quando o delicado sistema [político] é desafiado, o padrão de respostas do público a esse estímulo também muda (...). Isso é especialmente verdadeiro para os indivíduos que não são fortemente comprometidos com as [instituições políticas] em funcionamento naquele momento. (Aberbach, 1969:98)

Ao examinar a eleição americana de 1964, Aberbach observou que sentimentos de desconfiança política (um indicador de impotência), ao interagirem com sentimentos de rejeição às políticas governamentais, invalidam a hipótese corrente de que o estado de alienação levaria os eleitores a votarem, quando votam, sempre contra os candidatos alinhados com o *status quo*. Dessa forma, Aberbach demonstra conclusivamente que:

Sentimentos de impotência política (*powerlessness*) influenciam o comparecimento (*turnout*), mas **não** a escolha dos eleitores. (Aberbach, 1969:69, grifo no original)

Ada Finifter, seguindo essa mesma linha de investigação, termina em 1967 sua tese de doutoramento *Dimensions of Political Alienation: A Multivariate Analysis*, parcialmente publicada em 1970. As preocupações de Finifter estão voltadas para a depuração

das dimensões que compõem a “síndrome” de alienação política e das consequências dessas atitudes para a estabilidade do sistema político – no caso, a democracia americana.

Para analisar essa questão, Finifter parte de duas proposições teóricas prevalecentes na época. A primeira é retirada da teoria da “cultura cívica” de Almond e Verba, sendo o conceito de cultura cívica tratado como uma complexa mistura de atitudes e comportamentos. De acordo com essa proposição, a atuação da cultura cívica conduziria a formas democráticas de governo. Finifter soma a esta a teoria de “apoio difuso” (*diffuse support*), de David Easton, segundo a qual a longevidade dos regimes políticos dependeria de sua constante capacidade de retroalimentar o nível de apoio difuso necessário para manter sua estabilidade.³

Nas duas teorias, a questão da estabilidade dos sistemas políticos, ou seja, a reprodução de suas normas, valores e, empiricamente, de seu *modus operandi* depende da distribuição da população no *continuum* político “engajamento-alienação”.

3 Apoio difuso (*diffuse support*), na teoria de Easton, refere-se ao apoio, à identidade e à aceitação por parte da população, das normas e regras fundamentais através das quais os regimes operam e as políticas são formuladas, decididas e implementadas (David Easton, 1965).

Nesse sentido, Finifter (1970:389) mostra que a descoberta dos ingredientes que compõem a “síndrome” da alienação política é importante não só para compreender e prever os comportamentos futuros, mas sobretudo para compreender como essas atitudes fluem para o sistema político e quais suas consequências para a estabilidade (leia-se legitimidade) dos sistemas políticos e de suas instituições.

Tomando por base os estudos anteriormente referidos e os dados empíricos de uma pesquisa conduzida em 1960 por Almond e Verba, com uma amostra nacional da população americana, Finifter faz uma exaustiva análise fatorial dos itens atitudinais e identifica quatro fatores, que define da seguinte forma (Finifter, 1970:390-1):

1. Impotência política (*political powerlessness*), sentimento individual de que “eu não tenho influência alguma no que o governo faz”;
2. Ininteligibilidade política (*political meaninglessness*), sentimento de que as decisões políticas são totalmente imprevisíveis, pois não se vê sentido ou coerência no rol de decisões; no limite, o processo decisório é percebido como sendo totalmente aleatório;

3. Anomia política (*political normlessness*), que é a percepção de que, embora as normas e regras que regem as relações políticas sejam aceitas pelos políticos e ocupantes de cargos públicos importantes, comumente são desrespeitadas;
4. Isolamento político (*political isolation*), que é a rejeição dos objetivos e normas políticas amplamente aceitos por outros membros da sociedade. Inclui, por exemplo, o sentimento de que votar ou exercer outras obrigações políticas é mera formalidade.

Após examinar a relação entre essas dimensões, Finifter isola as dimensões 1 e 3 como as que melhor expressam a “síndrome” da alienação política. Examina também a relação dessas duas dimensões com uma série de variáveis sociais (de *background*) e conclui que o grau de confiança nas pessoas em geral (ceticismo), a idade, a educação e a etnia influem sobre esses sentimentos. Ou seja, jovens e velhos (aqui a relação é curvilínea), indivíduos com pouca educação e membros de minorias sociais são os que mais se alienam politicamente (Finifter, 1970:402-4).

Na medida em que essas duas dimensões atitudinais (1 e 3) isoladas mantêm relativa independência entre si, Finifter elabora uma tipologia de comporta-

mento político baseada na “síndrome” da alienação. A partir daí, estabelece a relação entre esse complexo sistema atitudinal e a estabilidade e legitimidade do sistema político e de suas instituições (Finifter, 1970:407).

Figura 1.1 - Alienação e comportamento político

Impotência política	Anomia política	Comportamento típico
Alta	Alta	Desengajamento extremo (revolucionários, separatistas)
Baixa	Alta	Reformista
Alta	Baixa	Apático
Baixa	Baixa	Integrado (participação conservadora)

A importância de desvendar as raízes psicológicas que dão sustentação a essa “complexa mistura atitudinal” que constitui a “cultura cívica” reside no fato de que – para essa teoria – a legitimidade e a estabilidade dos sistemas políticos e de suas instituições dependem diretamente do grau em que os sentimentos de lealdade, de “pertencimento” e de participação eficaz estão socialmente distribuídos.

Muito antes de o modelo psicológico de explicação do comportamento político chegar a esse grau de sofisticação teórica e analítica, Campbell e seus

colegas já sugeriam, no *American Voter*, que a duradoura identidade dos americanos com os partidos políticos é “um importante fator na garantia da estabilidade do próprio sistema partidário” (Campbell, 1964:67). Mais do que isso, Converse (1967), em um estudo comparativo entre a França e os Estados Unidos, mostra que a fonte das turbulências institucionais na França está muito mais na vasta ausência de lealdades partidárias do que no formato multipartidário (uma variável institucional) daquele país. Essa ausência de lealdades partidárias, afirma o autor, “é um fenômeno que pode ser empiricamente associado às particularidades do processo de socialização francês” (1967:291).

Nesse sentido, fica claro que o fluxo causal para a explicação de macrofenômenos políticos corre do indivíduo para as variáveis institucionais. A existência destas últimas, bem como sua estabilidade e longevidade, são função da distribuição do “complexo sistema atitudinal” na massa da população. A existência de baixa lealdade partidária na França, diz Converse, “tem ligações óbvias com o maior sintoma da turbulência política francesa [que está na] disponibilidade de uma base de massa para movimentos partidários candentes em situações de *distress*” (1967:291).

Do ponto de vista epistemológico, é importante destacar, a essa altura, a introdução da teoria behaviorista da alienação completa à formulação da lei funcional do comportamento político proposta originalmente pelo modelo Michigan, definida em (1.4), acima.

O complexo atitudinal que compõe a base para o comportamento dos indivíduos, como vimos, tem dois níveis de profundidade. Na superfície, os indivíduos desenvolvem um sistema de crenças que orienta a formação de suas identidades, lealdades e solidariedades. Num nível mais profundo, os indivíduos desenvolvem um sistema atitudinal que os leva a se situarem no *continuum* “engajamento-alienação”. A síndrome “engajamento-alienação” constitui a predisposição ou propensão do indivíduo para agir ou não; e o sistema de crenças constitui a predisposição ou propensão do indivíduo para agir em determinada direção. Esses dois “campos” atitudinais não são estanques entre si, mas formam um “campo de forças psicológicas” interativas.

Aceitas essas premissas, o comportamento futuro dos indivíduos, regido pela lei causal [$C=F(A)$] – enunciada em (1.4) –, pode, agora, ser definido substantivamente: o comportamento político dos indivíduos (C_i) é uma função das identidades polí-

ticas (IP_i) desenvolvidas e de seu estado psicológico motivacional de aderência-alienação política (AP_i). Formalmente:

$$C_i = f(IP_i, AP_i) \quad (1.5)$$

Pelo exposto, temos que as proposições teóricas que fundamentam a teoria psicológica do comportamento político são:

1. Conhecendo os níveis de adesão-alienação e compreensão-identidade políticas do indivíduo i , pode-se prever seu comportamento futuro;
2. Por inferência indutiva, conhecendo as propensões comportamentais dos indivíduos, pode-se prever o “comportamento” de agregados sociais e seus efeitos sobre a natureza e a dinâmica das instituições.

Para essa teoria, a natureza dos regimes e de suas instituições, suas crises e longevidade dependem, fundamentalmente, da distribuição de **estados psicológicos** na sociedade. A existência e a estabilidade de regimes democráticos, por exemplo, dependem do grau de adesão e de crença no “mito da democracia” compartilhado pelas elites e pelas

massas – “os diversos públicos” (Almond & Verba, 1965:352).

A passagem dessa teoria geral do comportamento político para a explicação do comportamento eleitoral é direta. Qualquer teoria geral que pretenda explicar o comportamento eleitoral tem que responder a duas perguntas fundamentais: por que as pessoas votam (ou não votam) e por que votam em determinada direção. E o modelo Michigan não se furta a essa tarefa.

Por que os indivíduos votam: a flutuação nas taxas de comparecimento

Como já vimos antes, o modelo de Michigan ordena os níveis de participação política no *continuum* engajamento-alienação. Em termos de participação eleitoral, a sociedade é estratificada em três grupos típicos: eleitores “assíduos”, eleitores periféricos e não eleitores alienados.⁴ Os primeiros são os engajados, com grau de interesse político suficientemente alto para mantê-los sempre mobilizados para o voto; a mobilização dos segundos depende de forças

4 É importante notar aqui que essa teoria foi substancialmente formulada considerando-se as regras eleitorais americanas, nas quais o voto não é obrigatório e nas quais abster-se de votar não implica qualquer sanção, como ocorre no Brasil.

momentâneas, de curta duração; e os últimos são os que se alienaram e quase nada consegue motivá-los a participar do processo eleitoral.⁵

Assim, compreendendo as razões para a ação política, a resposta à pergunta do porquê da flutuação nas taxas de comparecimento é imediata:

O comparecimento a uma eleição específica é basicamente uma questão de quantos entre os menos interessados são suficientemente estimulados pelas circunstâncias políticas do momento para fazerem o esforço de votar (Campbell, 1967:43).

Nesse ponto, Campbell e seus colegas tangenciam as teorias histórico-contextuais e racional do comportamento eleitoral. No entanto, escapam de considerações desse tipo e repousam toda a explicação do comportamento dos eleitores na dimensão “engajamento-alienação”, notadamente seu grau de adesão ao sistema partidário. A volatilidade eleitoral,

5 Campbell, que elabora essa tipologia, inclui entre os não eleitores todos os cidadãos alistáveis e alistados que não comparecem a uma determinada eleição por razões extrapolíticas, quaisquer que sejam elas, até mesmo as condições meteorológicas. Porém, argumenta que esses fatores excluem apenas uma proporção de potenciais eleitores que não alteraria significativamente a taxa de comparecimento ou o resultado das eleições (1967:42-43). Esse argumento é perfeitamente plausível e, por essa razão, não é necessário incluí-lo na tipologia.

as “flutuações no voto”, afirma Campbell, “refletem os impactos passageiros de eventos” (1967:45). Uma vez cessados os efeitos de curta duração, os eleitores voltam para as posições subjacentes à divisão social das motivações e identidades políticas.

A taxa de comparecimento ou de abstenção eleitoral é função de três fatores: grau de identidade político-partidária (IP), grau de engajamento-alienação política (AP) e de um conjunto N de fatores momentâneos que exercem estímulos positivos ou negativos.⁶ Formalmente, então, o ato de votar é definido pela função:

$$Vt_i = f(IP_i, AP_i, N) \quad (1.6)$$

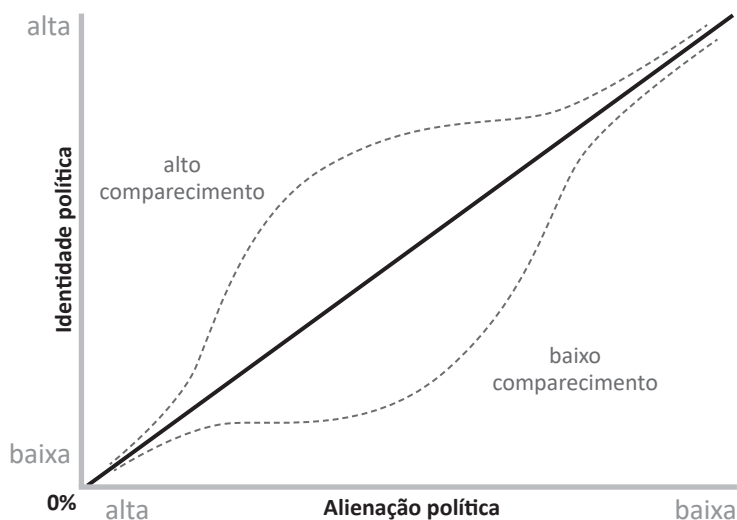
ou, genericamente, a taxa de comparecimento/abstenção (TxC) é dada pela função:

$$TxC = f(IP, AP, N) \quad (1.7)$$

6 Converse reconhece que a identificação partidária está empiricamente correlacionada com o envolvimento político. No entanto, argumenta corretamente que essas variáveis são relativamente independentes entre si, com efeitos próprios. Isto é, a correlação observada entre elas não sugere a existência de um terceiro fator subjacente (Converse, 1967:23). Para a confirmação empírica dessa observação e das proposições apresentadas ver, no mesmo texto, nota 17, p. 22 e apêndice metodológico p. 34-9.

Pelas razões já vistas, os fatores endógenos – identidade política (IP) e alienação política (AP) – impulsionam ou rechaçam os indivíduos no sentido de participar das eleições. O fator N, exógeno, é constituído por um conjunto de eventos que ocorrem durante o período eleitoral. Esses eventos podem influenciar os indivíduos, aumentando ou diminuindo o nível de interesse por aquela eleição específica. Nesse sentido, abrem-se três possibilidades: se a resultante dessas forças exógenas for positiva, teremos alta taxa de comparecimento/baixa taxa de abstenção; se a resultante for negativa, alta taxa de abstenção; se a resultante for nula, a taxa de comparecimento/abstenção fica por conta exclusiva da distribuição histórica dos níveis de identidade política e alienação política. Esse fenômeno social pode ser assim graficamente representado:

Figura 1.2 - Taxa de comparecimento, níveis de identidade e alienação política e competição eleitoral



$$\text{Modelo de estimação: } TxC = b_1IP + b_2AP + b_3N + e$$

Nesse modelo, explica-se a taxa de flutuação do comparecimento da seguinte forma: a diagonal definida pelos pontos (0,0; 1,1) representa a taxa de comparecimento **predita**, dada pelos efeitos interativos endógenos de IP e AP, controlando-se os efeitos exógenos da competição política sumarizados em N. As curvas dos desvios acima (maior comparecimento do que o predito) e abaixo dessa diagonal representam as taxas de comparecimento **observadas**.

As distâncias entre os pontos dessas curvas e seus pontos correspondentes na diagonal predita são o resultado dos efeitos exógenos de N.

Portanto, a taxa de flutuação do comparecimento em uma determinada eleição, ou em uma série delas, é explicada pela diferença residual entre os valores TxC^* preditos e os valores TxC observados. Assim temos:

- (a) se $TxC_i - TxC_i^* > 0$ indivíduos estimulados;
- (b) se $TxC_i - TxC_i^* = 0$ ausência de estímulos;
- (c) se $TxC_i - TxC_i^* < 0$ indivíduos desestimulados.

Uma eleição será, então, caracterizada como “normal” ou “atípica” pela distribuição proporcional dos indivíduos nas situações (a), (b) ou (c). Se a grande maioria estiver na situação (b), o efeito agregado (b_3) de N será necessariamente não significativo, caracterizando a eleição como “normal”. Nessa situação, a distribuição da taxa de comparecimento e dos votos segue a estratificação política da sociedade “naturalmente” produzida pelo processo de socialização. Caso contrário, a eleição será “atípica”, sendo do tipo estimulante, altamente competitiva ou altamente desestimulante dependendo de que a maioria se situe, respectivamente, em (a) ou (c).

Com base nessa linha de argumentação, Converse (1967) elabora o conceito de *normal vote*, ou seja, uma proporção de votos (por implicação, de comparecimento também) estimável a partir do conhecimento das variáveis identificação e envolvimento político. Indo um pouco além de Campbell, Converse (1967:22) elabora duas proposições empíricas extremamente relevantes para a compreensão do fenômeno político-eleitoral:

1. As respostas a forças momentâneas variam inversamente com o grau de identificação partidária;
2. As respostas a forças momentâneas variam inversamente com o nível de envolvimento político.

Antes de examinarmos as consequências dessas duas proposições, vejamos como elas se relacionam.

A identificação partidária, nessa teoria, origina-se fundamentalmente de uma adesão psicológica aos partidos existentes.⁷ Uma vez formada, a identificação partidária tende a tornar-se estável, ou seja, os eleitores que têm identificação partidária em graus variados inclinam-se a “ver” a política e orientar suas ações numa direção partidária. Os partidos políticos são, dessa forma, catalisadores da “síndrome” política distribuída socialmente. Indivíduos com baixíssima identificação partidária e os independentes, por implicação, estão livres dessas influências partidárias e, portanto, estão mais “abertos” para as influências das forças momentâneas.

A partir da interação entre identificação partidária e envolvimento político pode formar-se uma escala Guttman de envolvimento partidário-alienação política, com alto coeficiente de reprodutibilidade. Assim, podemos obter uma variável instrumental, uma *proxy*, que representa os efeitos agregados daquelas duas variáveis. Chamando essa variável de nível de participação político-eleitoral, podemos, por implicação, enunciar:

7 São inúmeras as demonstrações dessa afirmação; ver, por exemplo, Campbell (1964, 1967) e associados, e Converse (1967, 1975).

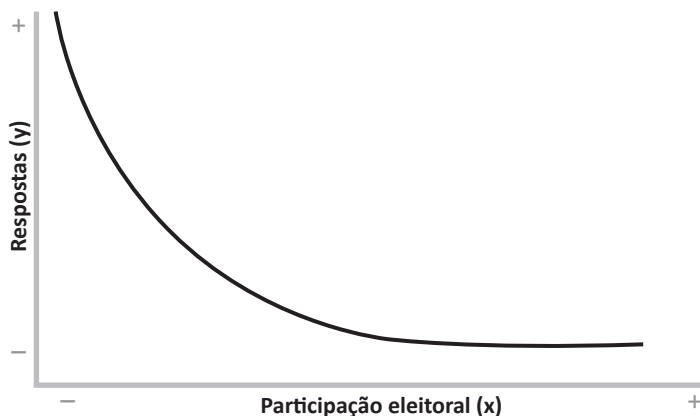
Proposição 1.1

Respostas participativas a forças momentâneas variam inversamente com o grau de participação político-eleitoral.

Essa relação não é linear, como pode parecer inicialmente. Indivíduos engajados politicamente tendem a posicionar-se no espectro político-partidário mais facilmente do que os outros membros da sociedade. Ademais, como vimos acima, aqueles politicamente engajados e os partidários têm, “naturalmente”, estímulos suficientes para participar do jogo político. Esse fato faz com que o efeito agregado das forças momentâneas diminua sua força mobilizadora à medida que se aproxima da porção envolvida, engajada e partidária. Contrariamente, à proporção que os menos engajados e menos partidários estão livres das influências partidárias, os efeitos mobilizadores das forças momentâneas são mais intensos. Ou seja, a Proposição 1.1 nos diz que os politicamente menos envolvidos respondem **mais** rapidamente aos efeitos mobilizadores das campanhas do que os mais envolvidos politicamente.

Espacialmente, essa relação tem a seguinte forma:

Figura 1.3 -Respostas a forças momentâneas e participação eleitoral



Modelo de estimação: $Y = e^{-(bx)}$

Esse modelo tem sérias implicações para a compreensão do fenômeno eleitoral e do entendimento da ordem política das sociedades. Antes, porém, de procedermos a essa avaliação é necessário ver como o modelo Michigan explica o processo de decisão do voto dos eleitores que comparecem para votar.

A decisão do voto no modelo Michigan

Em que direção os eleitores distribuem seus votos? Essa é a segunda questão a que qualquer teoria do comportamento eleitoral tem que responder.

Campbell e colegas desenvolvem uma teoria da decisão do voto na qual a decisão final dos eleitores é produto de um complexo feixe de causalidades (*funnel causality analogy*) (1967:c ap.2). Essa imagem é interessante, pois expressa uma concepção de como as “forças” sociais atuam nos indivíduos.

Imaginariamente, na borda do funil está o plano constituído por variáveis históricas, institucionais, econômicas e sociológicas. Dessas, as mais influentes são: nível educacional, idade, posição de classe (classe, ocupação, renda ou *status*), origens étnicas, religiosas e demográficas e conformações institucionais, notadamente do sistema partidário. Entretanto, essas influências originárias se amalgamam no processo de socialização política, que, como já vimos, forma os “campos” atitudinais dos indivíduos.

Nessa teoria é efêmera a função da variável classe social, tão importante para as ciências sociais, principalmente a partir de Marx. Na medida em que classe social se correlaciona alta e positivamente com educação, é a variável educação que comanda a

relação entre classe e identidade partidária devido a sua importância na **formação dos níveis de conceituação da política**.⁸

A inter-relação de classe social e identidade partidária entre os engajados será mais ou menos explícita, dependendo da formação histórica dos partidos. Segundo Campbell, nas sociedades em que os partidos trabalhistas, socialistas e comunistas foram fundados na esteira dos conflitos de classe, eles assumem um papel catalisador do fulcro politizado dessas classes.

Em um sistema partidário que apresenta uma estreita relação entre partidos e classes sociais, é difícil isolar a influência independente que o partido tem sobre o eleitorado. Um norueguês sindicalizado que é membro do Partido Trabalhista pode mostrar uma forte identidade partidária, mas pode-se supor que isso apenas expresse, sob uma forma diferente, sua identificação básica com a classe operária (Campbell, 1967:268).

Nessa teoria, os fatores sociológicos têm influência variável na orientação da opção partidária dos indi-

8 Converse, em um estudo comparativo (França, Noruega e Estados Unidos), mostra que a identificação partidária é fracamente desenvolvida entre os menos envolvidos politicamente em todas as classes sociais (1967:282-3). Estudos que seguem essa mesma linha, comparando Brasil e Estados Unidos, constataam o mesmo fenômeno (Cew, 1977 e Cohen, 1979).

víduos. O grau de influência dessas variáveis, entretanto, diminui quando os partidos apresentam seus candidatos. Ao analisar as eleições de Eisenhower e De Gaulle, Converse aponta a influência preponderante de fatores psicológicos e políticos que praticamente anulam os fatores sociais considerados, ao afirmar que as respostas dos eleitores a esses dois líderes não mostram nenhum padrão social, perpassando todos os grupos sociais. A única exceção significativa estaria entre os eleitores partidários de baixo *status*, que apresentavam preocupações políticas e classistas. Ou seja, os efeitos das variáveis sociológicas manifestam-se, indiretamente, através da adesão partidária (Converse, 1967:323).

A relação eleitor-candidato é, fundamentalmente, uma relação de **empatia**: a experiência social, a história de vida do indivíduo **pulsa-o**⁹ com variada intensidade; e ele é – ou não – atraído psicologicamente pelos elementos centrais do processo político eleitoral (candidatos e partidos) que estão do outro lado.

A adesão a partidos é causalmente anterior à opção por candidatos. Candidaturas são eventuais, mesmo quando assumidas por lideranças políticas conhecidas há muito tempo. Os candidatos engajados em suas campanhas exercerão maior ou menor

9 Esse termo é usado no sentido de indicar movimento sem direção determinada.

fascínio em função da distribuição do grau de identificação partidária dos eleitores.

Essa conclusão tem a seguinte relação funcional:

$$Vt_k = f(IP_i, AP_i, N) \quad (1.8)$$

[em que $k = 1, 2, 3, \dots, k$ candidatos ou partidos]

Essa relação sugere:

(a) se $k = i$, em maior proporção, então há maior fidelidade partidária;

(b) se $k = i$, em menor proporção, então há menor fidelidade partidária.

Como vimos acima, as mesmas forças que atuam mobilizando o eleitorado para votar disputam também a preferência por esses votos. Durante as campanhas é o **grau de fidelidade partidária** dos eleitores que é desafiado pelas forças mobilizadoras, sendo o fator que comanda a direção do voto. Admitida essa argumentação, pode-se enunciar:

Proposição 1.2

Respostas a apelos momentâneos pelo voto variam inversamente com o grau de identificação partidária.¹⁰

¹⁰ A representação espacial da Proposição 1.2 tem exatamente a mesma forma mostrada na Figura 1.3. O modelo de estimativa dessa relação é também o mesmo.

Numa eleição “normal”, não estimulante, como vimos acima, a distribuição final dos votos dados aos partidos e candidatos deve seguir razoavelmente a distribuição das identidades partidárias. Os eleitores independentes devem dividir-se entre os principais candidatos quase na mesma proporção (Campbell, 1967; Converse, 1967). Por implicação, em eleições estimulantes deve-se observar um maior grau de **infidelidade partidária** entre os eleitores e uma concentração maior de não identificados numa determinada direção.

Teoricamente, então, o exame dessa proposição tem a seguinte lógica, na hipótese de três candidatos:

Figura 1.4 - Identidade partidária e decisão eleitoral

	Candidatos		
	A	B	C
IP A	P_{11}	P_{12}	P_{13}
IP B	P_{21}	P_{22}	P_{23}
IP C	P_{31}	P_{32}	P_{33}
IND	P_{41}	P_{42}	P_{43}

Valores nas células, p_{ij} são probabilidade teóricas.

Na Figura 1.4, configura-se a hipótese de eleição “normal” se prevalecerem as seguintes relações:

$$\begin{aligned}
1. & P_{11} > P_{12}, P_{13} \\
& P_{22} > P_{21}, P_{23} \\
& P_{33} > P_{31}, P_{32} \\
2. & P_{41} = P_{42} = P_{43}
\end{aligned}$$

Essa postulação é, na verdade, o ponto de partida para o exame do fenômeno de decisão do voto. Tentar provar que indivíduos com alta identificação partidária são significativamente mais **fiéis**, ou seja, votam nos candidatos de seus partidos, é uma tarefa trivial, pois essa é a própria definição de fidelidade partidária. O importante, e o modelo Michigan a tal não se furta, é tentar descobrir por que os **eleitores fiéis** são os que respondem menos aos apelos das forças mobilizadoras das campanhas eleitorais. Isto é, de que material é feita a amálgama que protege os eleitores nessa redoma chamada identidade partidária? A resposta dessa teoria a tal questão, como já vimos, pode ser encontrada nos fatores psicológicos que formam os “campos” atitudinais. Crises sociais, políticas ou econômicas, por exemplo, são fatores que desestabilizam os sistemas atitudinais, trazendo efeitos sobre o redirecionamento partidário do eleitorado. Mas esses são fatos históricos. A explicação da longevidade, da volatilidade e do realinhamento das identidades partidárias, no entanto, está no ma-

peamento das transferências das motivações psicológicas na relação indivíduo-partido.

Nesse sentido, o comportamento dos eleitores em resposta às forças mobilizadoras da campanha segue a mesma lógica da decisão de comparecer para votar. Isto é, os menos engajados partidariamente e os independentes respondem mais facilmente ao “canto das sereias” das campanhas do que os mais fortemente identificados.

Formalmente, então, a teoria psicológica do comportamento eleitoral postula que o comportamento político futuro dos indivíduos é regido pela seguinte lei causal básica:

$$C_i = f(IP_i, AP_i, N) \quad (1.9)$$

Na medida em que os fatores identificação partidária (IP) e adesão-alienação política (AP) são os “campos” atitudinais que operam dentro de cada indivíduo e, interativamente, com o ambiente social e político, temos que a lei substantiva definida em (1.9) pode, então, ser generalizada para:

$$C_i = f(A_i, N) \quad (1.10)$$

Isto é, para a teoria psicológica do voto, a participação e a volatilidade eleitorais são, fundamentalmente, função da distribuição do grau de adesão-alienação política e partidária na sociedade. No entanto, o peso relativo destes últimos na determinação do comportamento futuro é **condicionado** por fatores *ad hoc*. Dessa forma, conhecendo o mapa de transferência das forças psicológicas que pulsam os indivíduos no mundo da política, pode-se, *ceteris paribus*, prever como eles reagirão aos atrativos da política e como decidirão em quem votar.

CAPÍTULO 2

Teorias histórico-contextuais do comportamento eleitoral I: a sociologia e a decisão do voto

O comportamento eleitoral tem como antecedente a participação política, sendo o voto o ato final de um processo social mais amplo. A sociologia política preocupa-se fundamentalmente com as condições sociais subjacentes aos fenômenos propriamente políticos (Lipset, 1967). Tais condições constituem o **contexto** no qual as instituições, as práticas, as ideologias e os objetivos políticos se formam e atuam. Nesse sentido, para compreender o voto de um jovem ou de um idoso é necessário conhecer seu contexto social e político: **onde** esses eleitores vivem e **como** vivem nesse contexto.

Lipset, entre outros, mostra que o comportamento político deve ser analisado em seu contexto social, e não como atividade autônoma. Em *Voting*, publi-

cado pela primeira vez em 1954, Lazarsfeld e colegas retiram de Durkheim o elemento essencial da explicação sociológica para o comportamento eleitoral:

(...) não devemos estar preocupados em explicar a decisão individual do voto, mas em dar conta das diferenças nas taxas de votos, se elas mostrarem variações consistentes em diferentes grupos sociais. (Lazarsfeld, 1966:297)

Portanto, não são os indivíduos, e sim os **coletivos sociais** que imprimem dinâmica à política; e o que precisa ser explicado são os resultados agregados de ações coletivas. As decisões individuais têm que ser compreendidas **dentro** dos diversos grupos sociais (Lazarsfeld, 1966:299). Elas supõem a estabilização ou a mudança de atitudes, crenças, ideologias “em termos de associação com outros membros dos principais grupos de solidariedade que envolvem o eleitor” (Parsons, 1970:19).

Quem age, quem participa são os indivíduos, de forma organizada ou isoladamente, mas para a sociologia política o ato individual não é socialmente isolado. Proposições a respeito de ações individuais derivam da condição societária por excelência: a **interação social**.

A fonte epistemológica da explicação está na interação social, que, no modelo sociológico, se estende ao comportamento político. Proposições sociológicas são proposições sobre grupos sociais que envolvem as propriedades desses grupos. Reduzir a explicação às características pessoais não é suficiente, pois a trajetória causal entre características individuais e atos sociais “passa através da totalidade das relações sociais” (Przeworski, 1986:7). Em outras palavras, em situações sociais nas quais a escolha e o comportamento das pessoas dependem da escolha e do comportamento das demais, não se podem somar as proposições sobre os indivíduos para gerar proposições sobre os resultados agregados. O somatório de milhares de micromotivos não explica os macro-comportamentos:

Para conectar [os comportamentos isolados com o resultado agregado que estes produziram] temos que olhar para o **sistema de interação** entre indivíduos e seus ambientes, isto é, entre indivíduos e outros indivíduos e/ou entre indivíduos e a coletividade. (Schelling, 1978:14; grifo no original)

O modelo de explicação sociológica compõe-se, por assim dizer, de dois “tempos” sociais e três leis

básicas que definem e regem o comportamento social. Os dois tempos expressam, simplesmente, que primeiro é necessário haver interação para, a seguir, formarem-se opiniões e ocorrerem comportamentos. As três leis sociológicas básicas definem as chances sociais de que ocorram interações duais relevantes, que são a origem de toda sorte de transações sociais. Se não houver interação de pelo menos dois sujeitos (individuais e/ou coletivos), nenhum fenômeno social ocorrerá que envolva simultaneamente esses dois sujeitos – essa é a premissa a partir da qual as teorias sociológicas são formuladas.

A ocorrência de interações sociais e a formação de opiniões são regidas por leis probabilísticas, que são a fonte da interpretação sociológica para o fenômeno do comportamento político e, por extensão, da decisão de voto. Vejamos quais são elas. A primeira delas define a probabilidade de ocorrência de interações duais **em uma mesma dimensão social**. Para isso estima-se, inicialmente, qual a probabilidade de que existam pelo menos dois indivíduos naquela dimensão social: a probabilidade teórica da existência dos indivíduos 1 e 2 na dimensão i é dada por:

$$\Pr(I_{i1}) = I_{i1}/N$$

$$\Pr(I_{i2}) = I_{i2}/N$$

A probabilidade teórica de que esses dois indivíduos se encontrem e interajam entre si é dada por:

$$\Pr(IS_{i12}) = \Pr(I_{i1}) * \Pr(I_{i2}) \quad (2.1)$$

ou seja, a probabilidade de interações duais na mesma dimensão social é dada pelo produto das probabilidades de existência de cada indivíduo (ou sujeito social) naquela dimensão.

A primeira lei da interação social, definida pela equação (2.1) acima, implica que, quanto mais abrangente for a característica social definidora do grupo sob observação, menor será a probabilidade de que dois membros desse grupo interajam entre si.

Num segundo passo, define-se a segunda lei da interação social. Para tanto, é necessário estimar a probabilidade de que dois indivíduos com diferentes características sociais se encontrem e interajam. Antes, porém, precisamos saber a probabilidade teórica da existência de indivíduos com características j , em relação aos indivíduos com características i , na mesma comunidade N , o que é dado por:

$$\Pr(I_j) = [1 - \Pr(I_i)]$$

Por analogia, a probabilidade de interações sociais duais entre indivíduos de grupos distintos (IS_{ij}) é, então, dada pela função:

$$\Pr(IS_{ij}) = \Pr(I_i) * \Pr(I_j) \quad (2.2)$$

ou seja, a probabilidade de que ocorram interações sociais entre indivíduos com diferentes características é dada pelo produto das probabilidades da existência desses indivíduos numa comunidade.

Essa equação segue a mesma lei funcional vista para a equação (2.1): quanto mais amplos forem os grupos i e j menor será a probabilidade de que dois de seus membros se encontrem.

As duas leis da interação social definidas pelas equações (2.1) e (2.2) acima presumem a ocorrência aleatória de interações sociais, constituindo, pois, parâmetros teóricos. No mundo real, as probabilidades de interação estão condicionadas pela “distância” social, e até mesmo física, entre indivíduos e grupos. As chances de amigos de amigos meus serem também meus amigos são, na verdade, maiores do que a probabilidade teórica indicaria (Coleman, 1964, *in* Przeworski 1974). Da mesma forma, as chances de casamentos intragrupos são maiores do que entre membros de grupos diferentes.

Por essas duas leis da interação social vemos que todas as explicações ou predições de mudanças de comportamento e de valores sociais que se baseiam na mobilidade social (ocupacional ou demográfica), em particular quando ela decorre de alterações estruturais relevantes – como vemos na sociologia de Parsons, Merton e Marx –, na verdade originam-se da alteração das relações probabilíssimas entre as interações sociais. Qualquer tipo de mobilidade, seja qual for sua origem, requer que a probabilidade de interações sociais entre diferentes (IS_{ij}) tenda a ser maior do que a probabilidade de interações sociais entre iguais (IS_i). Isso, evidentemente, tem consequências políticas. No comportamento político, que é nosso interesse mais próximo, é óbvio que os membros de uma organização interagem muito mais entre si do que com seus simpatizantes, e muito menos com membros de outros grupos, exceto em circunstâncias muito especiais.

A aleatoriedade assumida na definição das duas leis que regem as chances de interações sociais ocorrerem é plausível na ausência de mais informações. Decorre daí a angustiante necessidade da sociologia de colher o máximo de informações possíveis sobre os indivíduos, chegando, em alguns casos, ao limite:

pesquisadores mudam-se para áreas escolhidas e se travestem em seus informantes.¹

O desenvolvimento metodológico e analítico observado nas duas últimas décadas decorreu da necessidade da sociologia de lidar com muitas informações para dar conta dos múltiplos efeitos que condicionam a probabilidade da ocorrência de interações sociais e o efeito destas no comportamento dos indivíduos.

Finalmente, para a explicação ou previsão do comportamento não basta conhecer a frequência com que as interações ocorrem. É igualmente importante estimar a probabilidade de as interações surtirem algum resultado. É pela “conversação” social que se formam as opiniões.

A ocorrência de interações sociais pode produzir três resultados; os dois envolvidos saem do processo com opiniões divergentes; uma das partes muda de

1 Aqui não me refiro à tradição etnometodológica incorporada por uma parte da sociologia contemporânea. Refiro-me ao movimento que se autodenominou “pesquisa-ação”, ou “pesquisa-participante”, em que o pesquisador observa menos o fato social do que, praticamente, sua “própria vivência” travestida na vida dos indivíduos que vivem aquele fato social. Eu fico imaginando o que aconteceria a um investigador se ele resolvesse fazer uma “pesquisa-ação” sobre o suicídio, se ele for um pesquisador sério. Marx, até onde eu saiba, não precisou se travestir de operário inglês para desvendar os fenômenos da alienação e da mais-valia. Sobre essas mazelas na sociologia brasileira contemporânea, ver Carlos Rodrigues Brandão (1984).

opinião, convergindo para a opinião do outro; ou então os dois envolvidos mudam de opinião e aderem a uma terceira posição. Embora às vezes seja importante saber quem mudou de opinião, o resultado agregado das interações sociais se dicotomiza em dois polos: as opiniões e os comportamentos concordantes ou discordantes distribuem-se socialmente em relação a uma dimensão i qualquer.

Agora podemos definir a terceira lei básica da interação social relevante para a sociologia política: a probabilidade teórica de que duas opiniões ou comportamentos sejam concordantes (O_c), em uma mesma dimensão (O_i). Essa probabilidade é dada por:

$$\Pr(O_c) = [\Pr(O_i)]^2 \quad (2.3)$$

isto é, a probabilidade de concordâncias duais numa população, no espaço i , é dada pela soma dos quadrados das probabilidades de cada opinião relativa a i ocorrer.

Em um grupo, comunidade ou sociedade em que haja unanimidade de opinião sobre uma questão na dimensão i , observa-se $\Pr(O_c) = 1$, dado que $\Pr(O_i)^2 = 1$. Essa é a fonte dos diversos coeficientes de concordância, congruência, proximidade ou homogeneidade de opinião ou comportamento usados comumen-

te para mensurar o grau de integração ou coesão/dispersão de grupos ou sociedades.²

Com base nessas três leis funcionais que regem a interação social, podemos formular a lei geral que está por trás das teorias sociológicas do comportamento político:

$$C_i = f(IS_i, IS_{ij}, Oc_i) \quad (2.4)$$

em que o comportamento futuro dos indivíduos (C_i) é função do grau de interação em que estão envolvidos com seus pares próximos (IS_i) e com outros mais distantes (IS_{ij}), e também de seu grau de coerência de opinião (Oc_i) no momento em que a observação é feita.

A última cláusula da lei sociológica definida em (2.4) é crucial para a capacidade preditiva da sociologia do comportamento político. As opiniões políticas não surgem do nada. E, quando surgem, não são eternas. Para manter um grupo ideologicamente coeso por muito tempo é necessário um grande esforço organizacional (leia-se interacionista), no qual

2 O leitor pode reparar que a origem da $Pr(Oc)$ é a mesma da lei probabilística definida na equação (2.1), ou seja: qual a probabilidade de duas opiniões pertencentes ao mesmo “grupo” se “encontrarem”. Esse é também o fundamento epistemológico do índice de fracionalização (Fe) partidária de Douglas Rae (1975:56-7).

até mesmo sanções sociais são previstas para inibir os comportamentos que provocam desvio.

Por que os indivíduos votam: explicação sociológica

Sistemas ou estruturas de interação social podem ser mais ou menos estáveis dependendo do nível em que estão sendo observados.³ A tentativa de explicar o comportamento eleitoral nas democracias capitalistas pode, por exemplo, ser feita em dois níveis. Se forem considerados macrotempos e macrovariáveis, podem-se identificar estruturas básicas de relações sociais (de interações institucionalizadas) que perduram há muitas décadas, enquanto outras, como se fossem subestruturas, alteram-se com maior velocidade.

A volatilidade das opiniões políticas é função direta da velocidade com que se alteram as estruturas de relações sociais. Essa volatilidade se acentua ainda mais quando se refere a opiniões e preferências eleitorais, pois as campanhas existem exatamente para isso: fazer com que os indivíduos interajam com outros indivíduos, organizações e ideias que estão usu-

3 É por desconsiderar essa complexidade monumental da sociologia política que muita gente fica surpresa com resultados eleitorais. Sobre esse ponto ver Figueiredo (1986).

almente fora dos limites do seu cotidiano, ou seja, fazer com que a $\Pr(\text{IS}_{ij})$ seja a maior possível.⁴

Dessa forma, as características dos indivíduos socialmente “organizados” em um ou mais grupos de referência, bem como a frequência e a natureza das interações entre eles e entre grupos constituem as variáveis explicativas do comportamento político. Esses elementos, postos juntos, desvendam a totalidade das relações sociais, tornam inteligíveis as ações humanas, compreensível a dinâmica social, previsível a história das sociedades, e, por implicação, os acontecimentos políticos.

É nesse nível de abstração e abrangência que as grandes teorias sociológicas formulam suas premissas, das quais derivam suas hipóteses básicas sobre a participação política. Como, em qualquer sociedade, os indivíduos não se organizam e interagem no vácuo, as teorias sociológicas formulam seus modelos explicativos de participação política postulando que as formas e a natureza das organizações e interações políticas são uma função do estágio de desenvolvimento social e econômico da sociedade em questão. Ou seja, de maneira geral, as diferentes formas de participação política têm “diferentes causas e con-

4 Essa afirmativa, embora verdadeira, é problemática, pois um partido majoritário deve desejar exatamente o oposto, isto é, que $\Pr(\text{IS}_i) > \Pr(\text{IS}_{ij})$, para assim continuar a ganhar as eleições.

seqüências e relacionam-se diversamente com diferentes tendências sociais e econômicas” (Huntington, 1976:14;55; Przeworski, 1986:18-9; 144-3).

Para a sociologia política, o comportamento dos indivíduos é genericamente regido pela seguinte lei funcional:

$$C_i = f(IS_i, Oc_i, ES) \quad (2.5)$$

em que o comportamento político é função da natureza e da densidade das interações nas quais os indivíduos estão envolvidos, das opiniões que formam a partir daí e do estado socioeconômico da sociedade na qual ocorre esse comportamento.⁵

Na relação comportamental definida em (2.5), o estado de desenvolvimento socioeconômico é a fonte originária do fluxo de causalidade que atua até o momento de o indivíduo decidir se participa do pro-

5 Com essa formulação, fica também clara a distinção entre sociologistas e psicologistas no que se refere ao alcance de suas proposições. As proposições fundamentais dos psicologistas (Proposições 1.1 e 1.2, vistas no Capítulo 1) são incondicionais, enquanto para os sociologistas as proposições são condicionais aos tempos históricos e aos espaços sociais. Vem dessa concepção a base para a teoria de “eleições críticas”, momentos em que observamos grandes deslocamentos de opinião (preferência partidária e direção do voto) que se consolidam posteriormente (Lazarsfeld, 1966:301; Burnham, 1970; Przeworski, 1975).

cesso político-eleitoral e em qual direção. Assim entendido, pode-se formular a seguinte proposição:

Proposição 2.1

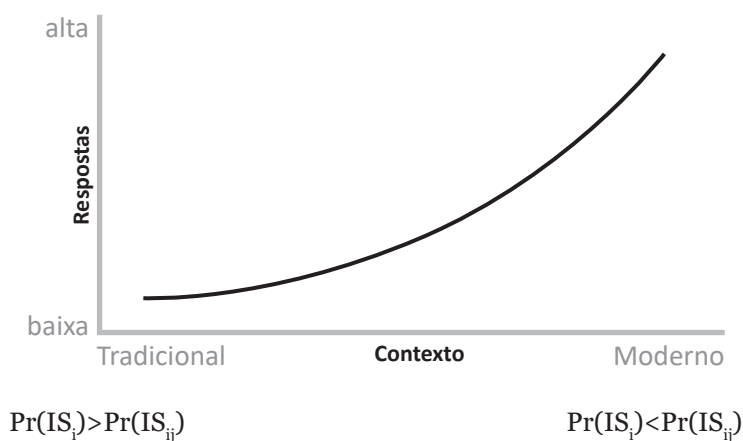
As respostas participativas aos apelos mobilizadores da política variam diretamente com o grau de desenvolvimento da sociedade.

Essa proposição permite que a sociologia política desenvolva estudos diacrônicos de diferentes formas e densidades de participação em uma sociedade. Também permite explicar por que diferentes regiões ou segmentos sociais, “vivendo” estágios distintos de desenvolvimento, reagem de forma diversa aos mesmos apelos políticos e geram, por isso, taxas desiguais de participação.

“Estágio de desenvolvimento social” é um conceito resumido que denota diferentes contextos sociais, isto é, diferentes densidades e formas de interação social. Por esse caminho, a sociologia política trabalha com um *continuum* teórico, em cujos extremos estão o contexto tradicional e o moderno. A causa das variações observadas nas taxas de participação política da sociedade está na variação desses contextos. No entanto, cabe ressaltar, não há uma relação linear das respostas individuais aos apelos da

política nesses diferentes contextos. Diversos estudos mostram que a taxa de participação cresce mais rapidamente à medida que os contextos sociais se aproximam do extremo moderno. A Proposição 2.1 tem espacialmente o seguinte formato:

Figura 2.1 - Respostas a apelos políticos e contexto social



$$\text{Modelo de estimação: } Y = e^{+(\sum bx)}$$

Nesse nível **macro**, mudanças agregadas de comportamento eleitoral são explicadas, ou têm sua fonte causal, nas mudanças estruturais que ocorrem nos contextos nos quais os indivíduos vivem. Como decorrência dessa observação histórica, mudanças

agregadas de comportamento político em sociedades com relações sociais relativamente estáveis exigem esforços políticos maiores. Em outras palavras, para obter taxas de participação política semelhantes em diferentes contextos sociais de uma mesma sociedade, é preciso um esforço político maior em contextos tradicionais do que nos contextos mais modernos.

Os contextos sociais podem ser especificados como “políticos” ou “sociais” propriamente ditos. O contexto político refere-se, fundamentalmente, por um lado, à conformação institucional do sistema político e, por outro, à natureza das relações políticas, ou seja, corresponde às interações políticas institucionalizadas. Os contextos sociais, por sua vez, referem-se basicamente às estruturas sociais e às formas básicas de organização da vida social, às quais os indivíduos estão necessariamente associados.

Quanto ao contexto político, a sociologia não encontra dificuldades nem divergências dramáticas para descrevê-lo e daí derivar suas hipóteses empíricas. Para definir os contextos sociais, no entanto, a sociologia política apresenta um enorme fosso entre os que seguem a influência marxista, em várias graduações, e os demais. O divisor de águas está na teoria usada para a identificação da estrutura social e, nela, os diversos grupos ou classes sociais. Todas as

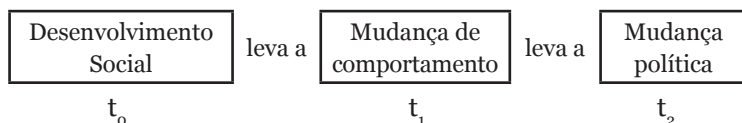
teorias utilizam identificações objetivas dos grupos como base para as autoidentificações subjetivas de seus membros, embora essas bases não sejam, teoricamente, as mesmas. Para alguns grupos sociais, tais bases são de natureza funcional e para outros são de natureza cultural. Para alguns é a cultura política do grupo ou classe que os especifica e identifica, para outros é a posição de classe no modo de produção. Tal divisor identifica diferentes causas do comportamento político e assim produz explicações e interpretações notavelmente divergentes do processo decisório dos eleitores em relação a suas preferências eleitorais.⁶

Na verdade, do ponto de vista da lógica da explicação, a questão importante está na identificação da causa eficiente (no sentido weberiano) da mudança ou continuidade dos padrões de comportamento político eleitoral. Aqui podem ser identificados três modelos analíticos,⁷ que sumariamente têm a seguinte

6 Sobre esse ponto, o melhor exemplo são dois estudos sobre o voto de esquerda nas eleições chilenas de 1952, usando diferentes modelos de análise que privilegiam variáveis culturais e classistas, tendo por fonte **os mesmos dados empíricos**. No primeiro, Glaucio Soares & L. Hambli (1967) concluem que o voto allendista foi um voto de protesto, de agressão, sendo o resultado da interação entre o estado de alienação e tradicionalismo dos segmentos populares. No segundo estudo, Adam Przeworski & Gláucio Soares (1971) analisam a mesma votação e veem os votos para Allende como manifestação de consciência de classe.

7 Przeworski (1974:40-5) identifica, analiticamente, três modelos

lógica explicativa: ocorrem mudanças de comportamento político quando o contexto social muda; a taxa de mudança depende do estado do contexto social e/ou do estado do contexto político no momento da mudança. Modelos dessa natureza, embora de ambição variável, são os mais comuns na sociologia política e fundamentam a teoria do “desenvolvimento” social e político, na qual se estabelece a seguinte causalidade histórica:



Teorias calcadas nessa lógica têm demonstrado, com muita habilidade, que alterações substanciais no estado social – notadamente via mobilidade social e maior igualdade de oportunidades – são acompanhadas de mudanças comportamentais em direção à formação de uma “cultura cívica” (Almond & Verba, 1965), da consubstanciação política da cidadania (T. Marchall) e do consequente realinhamento político e partidário (Pedersen, 1983). Até mesmo algumas versões simplistas de marxismo trabalha-

contextuais para a explicação de mudanças nas taxas de comportamento político, mas é possível sumariá-los na forma que apresento a seguir.

ram por longo tempo com essa lógica, como aponta Przeworski (1974:41), para quem o desenvolvimento capitalista levaria ao aumento da classe operária, e os novos trabalhadores adeririam à causa revolucionária por sua condição de classe.

Quebras dessa inexorável causalidade histórica são creditadas a mudanças de comportamento no âmbito das elites ou mudanças no contexto político. Huntington, revendo essa bibliografia e as evidências acumuladas, conclui:

As forças econômicas e sociais que alimentam a expansão da participação política parecem ser globais e inexoráveis a longo prazo. Mas as flutuações nos níveis de participação de curto prazo usualmente são o resultado direto das ações das elites. As formas e padrões de participação em expansão são maleáveis. (...) Diferenças [entre sociedades] nas formas, bases e padrões de participação, enquanto influenciados por tendências econômicas e sociais gerais, são principalmente o produto de decisões das elites políticas. (Huntington, 1976:170-1)

A interveniência do comportamento das elites na inexorável lógica que liga desenvolvimento e participação política permite o seguinte argumento: as decisões das elites só são efetivas se a massa responder

aos apelos políticos. Apelos políticos, mobilizadores ou não, são tentativas de alterar a forma ou a densidade das interações sociais, conforme vimos acima. Assim sendo, os desvios nos padrões lineares de participação subjacentes a esse modelo, tanto na forma quanto na densidade, são função de três fatores: do estado ou natureza das interações sociais (IS), do nível socioeconômico (ou estado social, ES) e dos apelos políticos ou forças momentâneas (N) de curta duração. Formalmente, a lei comportamental definida pela equação (2.5) pode agora ser assim reescrita:

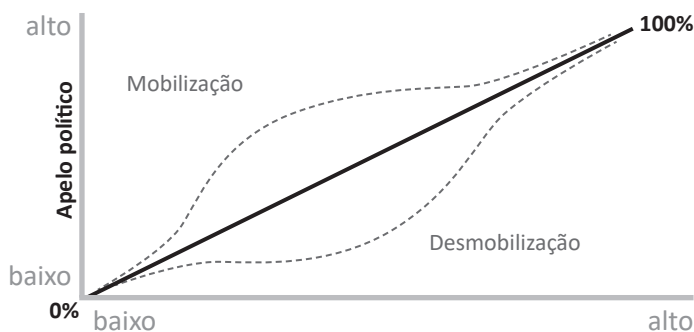
$$C_i = f(\text{IS}, \text{ES}, \text{N}) \quad (2.6)$$

Aplicada aos padrões de comportamento político-eleitoral, essa teoria nos diz, então, que as taxas de comparecimento eleitoral são função do nível de desenvolvimento social e econômico e do estado da interação social entre os indivíduos; e que as flutuações acima ou abaixo do previsível variam em função da efetividade dos apelos políticos. Formalmente, a taxa de participação eleitoral (TxC) é regulada por:

$$\text{TxC} = f(\text{IS}, \text{ES}, \text{N}) \quad (2.7)$$

Graficamente, a função definida acima projeta a seguinte distribuição espacial da participação eleitoral:

Figura 2.2 - Taxa de comparecimento, apelo político e interação social e nível socioeconômico



$\Pr(IS_i) > \text{Nível socioeconômico}$

$\Pr(IS_{ij}) >$

Modelo de estimação: $TxC_i = b_1 IS_i + b_2 ES_i + b_3 N$

Esse modelo de estimativa da taxa de participação eleitoral, como se pode ver, é estruturalmente idêntico ao modelo subjacente à teoria psicológica da participação eleitoral, demonstrado no Capítulo 1. Tal como anteriormente, a diagonal representa os valores preditos da taxa de comparecimento (TxC^*), que é dada pelos efeitos conjuntos, endógenos, da interação social e do nível socioeconômico, mantendo-se constantes os efeitos mobilizadores das elites políticas contidos em (N). Esse seria, por assim di-

zer, o resultado da participação eleitoral dado pela hipótese da inércia social.

As curvas acima e abaixo da diagonal predita são os valores observados, e as diferenças entre seus pontos e os da diagonal são os valores dos efeitos das forças mobilizadoras, de curta duração. O peso relativo dos apelos políticos é dado, então, pela diferença entre os valores **preditos** e os observados na taxa de comparecimento. Assim, temos três situações possíveis:

- (a) se $TxC - TxC^* > 0$ situação de mobilização;
- (b) se $TxC - TxC^* = 0$ ausência de mobilização;
- (c) se $TxC - TxC^* < 0$ situação de desmobilização.

A situação (b) corresponde ao que Converse e Campbell chamam de *normal votes*, ou eleições normais, com alta previsibilidade. Similarmente, segundo Huntington, essa situação é a previsão feita pela teoria “liberal” de desenvolvimento para a variação da participação política. Embora essa teoria afirme que o volume de participação aumenta na medida em que diminui a diferença entre os níveis sociais, ela espera que o comportamento político agregado seja o definido pela situação (b). Em outras palavras, a mobilização para a política deve ser o resultado de

motivações derivadas de situações sociais objetivas. Essa situação torna a vida social e política a mais previsível possível, pois, como veremos adiante, esses mesmos efeitos são também a base para as identificações partidárias.

A situação definida em (a) representa os momentos populistas, de intensa mobilização. Essas situações são de duração efêmera e baixa previsibilidade, pois a taxa de participação se eleva velozmente em função de aspirações de mobilidade, muitas vezes sustentadas artificialmente, e não como decorrência de mudanças objetivas da situação social. Momentos de explosões participativas dessa natureza são, em geral, seguidos de altos níveis de sentimentos de frustração, individual e coletiva.⁸

Por fim, as situações de desmobilização (c) são normalmente identificadas com contextos políticos do tipo oligárquico, repressivos ou não. Os repressivos, do tipo ditatorial ou autoritário, têm duração variada e as mais distintas causas para terminar. Os não repressivos são mais previsíveis e estáveis, pois ao constituir-se, historicamente, desenvolvem culturas políticas não participativas, mesmo que haja alguma melhoria social ao longo dos anos.

8 Sobre a lógica da **frustração relativa**, que está por trás da hipótese de mobilização populista, ver Boudon (1986).

Para a sociologia política, então, a participação eleitoral é fruto das interações sociais dentro de um contexto, sendo que a política e o voto têm a função instrumental de manter ou alterar o *status quo*. Quando, então, o voto perde a função de “voz”, os indivíduos se reorientam para a “saída”, tal como sugere Hirschman (1973). Os eleitores migram, protestam, abstêm-se, enclausuram-se ou buscam outras formas de interferir na história. No âmbito da explicação sociológica, os indivíduos não “saem” por se sentirem impotentes, mas por constatarem que o voto não é um instrumento eficaz. O voto como instrumento de mudança é impotente, e **não os indivíduos**, como sugerem os psicologistas.

A decisão do voto: explicação sociológica

Como a sociologia política explica a distribuição de preferências entre os eleitores? A chave da resposta a essa questão está na existência de identidades culturais objetivamente estabelecidas ou na existência de consciência de classe. Os dois fenômenos podem estar empiricamente misturados, mas analiticamente são separáveis. A identidade cultural pode expressar-se na forma de regionalismo, bairrismo, similaridades étnicas ou ainda na

convergência de interesses. A origem da formação dessa identidade está na interação social. Através da “conversação” social os indivíduos se identificam e formam opiniões que passam a ser mais ou menos compartilhadas, dependendo do grau de coesão do grupo ou classe social:

[contatos sociais têm] consequências no equilíbrio atitudinal do grupo no qual se incluem as mudanças líquidas para todo o sistema social – da mesma forma que deslocamentos compensatórios entre os indivíduos. (Lazarsfeld, 1966:299)

Aqui todo tipo de organização social tem um papel fundamental, pois seus porta-vozes são interlocutores privilegiados. No processo de formação de identidades sociais, os partidos políticos, as organizações religiosas, sindicais, de bairro ou em defesa de qualquer coisa concorrem entre si ou fazem alianças e acordos para representar e promover os interesses das comunidades ou de segmentos específicos delas.

Os partidos políticos formulam discursos em busca de eleitores. Esses discursos podem ser dirigidos a comunidades específicas, segmentos sociais, classes sociais ou ainda a grupos sociais mais genéricos – pobres, classes médias, negros, mulheres, sulinos,

nordestinos, ou ainda a católicos, umbandistas etc. Em outro nível de abstração, os partidos formulam seus discursos para a formação de projetos sociais futuros, de maior democracia e justiça social, de socialização, de expansão da base liberal-capitalista e outros projetos. Os candidatos costumam apresentar-se valorizando suas propostas ou suas características pessoais. Uns se apresentam como “xerifes”, para acabar com todo tipo de injustiça social, provocando a síndrome de John Wayne; outros, como abnegados administradores, acima das pressões políticas; outros deixam espalhar *slogans* do tipo “rouba, mas faz” ou fazem campanhas à base de “votem em mim porque eu preciso me ‘arrumar’”.⁹ No entanto, a maioria se apresenta como instrumento em defesa de interesses específicos ou mais genéricos, formando opiniões.

Os partidos políticos e as facções dentro deles estão permanentemente em contato com suas bases e com a população em geral. Isso implica permanente interação social. Comprometimentos e lealdades são a expressão de opiniões convergentes que são moldadas, reforçadas ou modificadas continuamente. A identificação partidária na sociologia política ex-

9 Consta do folclore político carioca que a campanha do humorista Silvino Neto baseou-se nesse tipo de *slogan*, e isso o teria transformado no vereador mais votado em 1954, no antigo Distrito Federal.

pressa um “contrato” de representação de interesses entre eleitores e partidos (ou candidatos).

A formação da identidade partidária decorre da “conversação” social entre os partidos e a população em geral.

A origem da identidade política está, portanto, no discurso político-partidário. A identidade partidária, por sua vez, baseia-se na identidade política previamente formada e a origem de sua flutuação está na estratégia eleitoral dos partidos. Quando essas identidades são convergentes e bem definidas, os partidos adquirem bases sociais duradouras e sólidas, quer consolidadas em torno da divisão social em classes, como ocorre na Inglaterra, Suécia e Alemanha, quer em bases linguístico-regionais, como na Suíça, ou ainda em termos quase religiosos, como na Holanda, para citar apenas alguns exemplos (Lijphart, 1984: cap. 8). Em outros países, como nos Estados Unidos, o discurso político-partidário é mais fluido, sendo capaz, contudo, de criar “campos” de identidade política pela formação de identidades de interesse social, econômico e/ou étnico-religioso, como bem demonstram Lijphart (1984:130) e Figueiredo (1981).

Da mesma forma que a lei comportamental sociológica definida pela equação (2.5) constitui a base

para explicar a participação eleitoral dos indivíduos, essa mesma lei pode agora ser reescrita para explicar a decisão do voto.

Antes, porém, de apresentar a lógica da explicação sociológica para a decisão do voto, é necessário um comentário sobre a disputa intelectual entre os sociólogos com influência marxista e os demais.

A tradição marxista parte da premissa de que a fonte da identidade política está na posição de classe dos indivíduos, funcionalmente definida. A relação de causalidade entre classe e identidade política se estabelece quando os membros daquela classe compartilham os mesmos interesses fundamentais.

Não existe classe social, politicamente, se seus membros não tiverem consciência de classe. O peso político de uma classe, notadamente na política eleitoral, é função direta da proporção de seus membros que se **comportam política e eleitoralmente conforme o preceito da consciência de classe**, isto é, votam regularmente em candidatos e partidos que têm identidade com aquela classe. Portanto, o peso político eleitoral de qualquer classe está no intervalo $\Pr[0 < n/N < 1]$. Por implicação, a probabilidade de um trabalhador, escolhido aleatoriamente, votar em conformidade com o preceito da consciência de classe será maior ou menor depen-

dendo da posição da relação n/N no intervalo $[0,1]$, num momento da história daquela sociedade. Ainda por implicação, a probabilidade teórica de que dois trabalhadores votem de forma idêntica é dada pelo produto das probabilidades de cada um deles votar segundo o preceito da consciência de classe (lei da concordância dual, definida pela equação 2.3). Até aqui teoria probabilística pura.

Entretanto, para que dois trabalhadores votem no mesmo partido ou candidato é necessário que ambos tenham participado da mesma “conversação” social, resultando daí opiniões concordantes. Decorre, pois, que a probabilidade de votos na dimensão “trabalhadores” é função da densidade da interação social (IS) nessa dimensão. Outra conclusão importante dessa lógica é que a probabilidade de um trabalhador votar em conformidade com **sua** classe não é dada pela proporção de trabalhadores em uma comunidade, mas pela proporção de **trabalhadores votantes que tenham votado em conformidade com sua classe em eleições prévias**.¹⁰ O mesmo argumento se aplica às outras classes sociais.

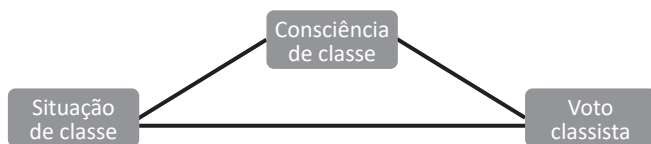
10 Uma questão relevante aqui é tentar responder por que alguns trabalhadores passam a votar em “seus” partidos na primeira eleição após sua criação e outros trabalhadores continuam a votar como antes. Tratarei dessa questão mais adiante.

Assim, vemos que a teoria do voto classista é um caso especial dentro da teoria do comportamento político, sendo especificado pela sociologia política através de sua lei funcional geral definida pela equação (2.5). Formalmente, então, o voto classista é definido por:

$$Vt_c = f(IS_c, IS_{cnc}, Oc_c) \quad (2.8)$$

ou seja, o voto classista (Vt_c) é função da densidade de interações sociais dentro da classe social de referência (IS_c), da densidade de interações sociais duais entre indivíduos de diferentes classes e do grau de congruência de opiniões dentro da classe de referência (Oc_c). O fluxo de causalidade nas teorias do voto classista se dá, então, da seguinte forma:¹¹

Figura 2.3 - Classe e voto - Fluxo de causalidade



11 Soares (1965) e Cintra (1968) usam esse modelo para examinar o comportamento dos eleitores do Rio de Janeiro e de Belo Horizonte, respectivamente.

A trajetória causal $[SC \rightarrow CC \rightarrow VC]$ é a esperada por essa teoria. A trajetória $[SC \rightarrow VC]$ representa votos interpretáveis como classistas, porém dados por eleitores sem consciência de classe. Obviamente, a teoria do voto classista espera encontrar nesta última trajetória uma proporção residual de eleitores cujas razões de voto devem ser idiossincráticas, tais como imitação ou receio de algum tipo de sanção social.

Essa teoria projeta, paradigmaticamente, que a distribuição dos votos acompanha a estrutura de classe e a distribuição dos candidatos ou partidos identificados com essas classes, apresentando o seguinte padrão:

Figura 2.4 - Classe social e voto

	Conservadores	Centro	Progressistas
Burguesias	P_{11}	P_{12}	P_{13}
Classes médias	P_{21}	P_{22}	P_{23}
Trabalhadores	P_{31}	P_{32}	P_{33}

Valores p_{ij} , são probabilidades teóricas.

Essa teoria do voto prediz que as seguintes relações serão predominantes:

(a) as probabilidades na diagonal principal (p_{ii}) serão sempre significativamente maiores:

$$\begin{aligned}
P_{11} &> P_{12} > P_{13}; \\
P_{22} &> P_{21} > P_{23}; \\
P_{33} &> P_{32} > P_{31};
\end{aligned}$$

(b) as probabilidades de voto das classes médias, fora da diagonal, refletem a estratificação destas e sua identidade em direção às burguesias e aos trabalhadores.

A expectativa (b) ocorre porque, segundo essa teoria, as classes médias são compostas por potenciais aliados eventuais das duas outras classes. As flutuações de voto nessa classe variam em função dos apelos políticos em momentos de crise social ou econômica (Przeworski, 1986: cap.3).

Teóricos dessa linha, como, por exemplo, Przeworski e Lipset, há muito chamam a atenção para o fato de que as interpretações sociológicas do voto classista pressupõem duas condições históricas.

Primeiro, a política na sociedade observada precisa estar organizada em bases classistas, isto é, a disputa política – no caso, a eleitoral – tem como principal “motor” a luta de classes e como objetivo último o controle do poder pelos trabalhadores. Ou seja, o **“partido dos trabalhadores” tem um projeto de hegemonia política**, que optou pela via parlamentar como estratégia. Caso contrário,

esse partido será apenas mais um, tentando representar um segmento social. A segunda condição, decorrente da primeira, é que a identidade política seja mais forte do que as demais identidades originadas em interações sociais que ocorrem em outras dimensões. Isso vale dizer que tentativas de desvendar o voto classista pela consciência de classe onde sequer existam partidos classistas organizados é puro desperdício de tempo e esforço; certamente, o resultado dessa pesquisa será um único parágrafo dizendo: “os trabalhadores, as classes baixas, os pobres votam na direita porque não têm consciência de classe”!

Ademais, é importante notar que, mesmo onde existem partidos classistas, não é inexorável a relação voto e classe. Dirigentes, burocratas e parlamentares desses partidos se “aburguesam”; trabalhadores e militantes tornam-se intelectuais, jornalistas, tesoureiros, publicitários. Seus candidatos precisam constantemente disputar votos com outros candidatos que falam a mesma linguagem e eventualmente têm propósitos semelhantes. Isso significa que trabalhadores-eleitores podem mudar seus votos sem perder sua identidade de classe, quando a têm, é claro. Obviamente, toda essa argumentação vale para as outras classes sociais.

Como tem sido enfatizado, as identidades políticas também são amplamente forjadas pela identidade de interesses mais específicos ou culturais, que cruzam os limites das classes definidas funcionalmente; são até mesmo formadas em função de bases geográficas. Então, a probabilidade de votos concordantes em cada grupo, segmento ou classe de uma sociedade é igualmente definível como um caso especial da lei funcional definida em (2.5), tal como especificada na equação (2.8), para o voto classista.

Nos períodos eleitorais, as campanhas políticas exercem o papel de ampla “conversação” social, através da qual as interações sociais se tornam mais intensas e multidirecionadas.

Por analogia ao que foi exposto acima, quanto maior for a densidade de interação social na mesma dimensão [$\Pr(IS_i) > \Pr(IS_{ij})$], menores serão os efeitos momentâneos das campanhas no sentido de provocar migrações nas preferências do eleitorado. Nesse sentido, a decisão do voto para a sociologia política está contida na seguinte proposição:

Proposição 2.2

As respostas aos apelos de votos momentâneos variam inversamente à densidade das identidades políticas, nos diferentes contextos sociais.

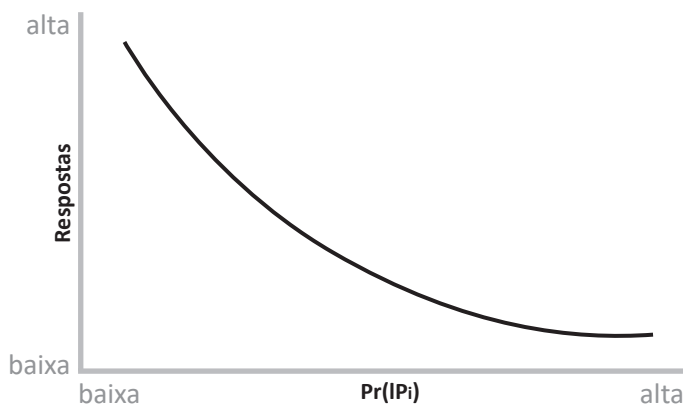
A vasta literatura sobre comportamento eleitoral é unânime quando demonstra que identidades políticas observadas convergem para identificações partidárias. No entanto, todos concordam que essa relação é probabilística e que identidade política não é sinônimo de identificação partidária.

Mesmo que a variável “identificação partidária” seja, como tem sido demonstrado, um extraordinário previsor da decisão de voto, creio que, nesse nível de discussão, a formulação sociológica da Proposição 2.2 acima é mais rica do que a versão similar formulada pela explicação psicológica da decisão do eleitor. Para os psicologistas, cabe lembrar, a formação de identidades – principalmente a partidária – nasce no processo de socialização, que é, *modus operandi*, a interação social. Mas a troca de experiências e informações sociais nesse processo é mediada por mecanismos psicológicos que levam os indivíduos a aderirem a esta ou aquela atitude frente ao mundo político (Campbell, 1964:32).

Para os sociologistas, notadamente os influenciados pela teoria do voto classista, são as condições sociais objetivamente vividas que formam as atitudes políticas. Estas formam “campos” de consciência política que passam a responder aos apelos políticos conforme o contexto social. Assim, a Proposição 2.2

nos diz que quanto maior for a densidade de interação social na dimensão i , maior será a densidade de identidade política (IP_i) na mesma dimensão. Seguindo essa linha de raciocínio, quanto mais coeso for um grupo social, menor será a probabilidade de que os membros desse grupo respondam com seus votos aos apelos de forças momentâneas. Graficamente, a Proposição 2.2 tem a seguinte forma:

Figura 2.5 - Densidade de identificação política e resposta a apelos políticos pelo voto



$$\text{Modelo de estimação: } Y = e^{-(bx)}$$

Esse modelo exprime, sumariamente, que em sociedades nas quais a política é organizada em bases fluidas, e as clivagens sociais históricas mais visíveis não são fortemente canalizadas para demarcar o *ethos* dos diferentes partidos, a volatilidade do eleitorado de uma eleição para outra será, em média, maior do que em sociedades de contexto político distinto (Pedersen, 1983).

Formalmente, então, a decisão de voto na sociologia política é um caso especial da lei comportamental definida em (2.5):

$$Vt_i = f(IP, ES, N) \quad (2.9)$$

em que a direção do voto de um indivíduo depende da natureza das relações políticas e sociais nas quais ele está envolvido, da densidade da identidade política do grupo a que ele pertence e, obviamente, dos apelos momentâneos das campanhas.

As ofertas de opção política, como já enfatizei, variam com o contexto social e político e expressam a natureza das relações sociais e políticas. A literatura sociológica tem hoje um quadro referencial bastante rico que lhe permite distinguir a natureza das respostas do eleitorado frente às ofertas políticas.

Huntington distingue dois tipos extremos de respostas: o clientelismo e o partidarismo (1976:55; 123). Lamounier avança nessa questão, incorporando a categoria de eleitores orientados para questões específicas (*issue oriented*). A partir daí formula uma tipologia bidimensional envolvendo, de um lado, as expectativas dos indivíduos de como a política é (ou deve ser) realizada e o grau de abrangência das questões substantivas que orientam os eleitores e, de outro lado, as alternativas que o sistema político oferece aos eleitores (1980:30-4).

Reorientando a formulação feita por Lamounier, podemos esquematizar a interação política entre eleitores e sistema político partidário da seguinte forma:

Figura 2.6 - Expectativas e ofertas políticas

Expectativas sobre realização da política	Abrangência das questões	Oferta de alternativas
Clientelística (individual)	Interesse pessoal/ amizade/familiar/ pequenas comunidades	Patrão/ caciques
Clientelísticas (de categorias)	Interesses regionais/ corporativos/culturais	Personalidades/ partidos
Ideológicas	Mudança/manutenção de projetos sociais	Personalidades/ partidos

Embora os grandes modelos sociológicos identifiquem uma estreita relação entre os níveis de desenvolvimento social e as formas de interação retratadas nesse esquema, pode-se encontrar essa mesma estrutura de relações coexistindo num só espaço social e geográfico. Não se trata aqui de avaliar a veracidade empírica dessa formulação, ou de ver qual a proporção de eleitores em uma ou outra forma de interação, mas sobretudo ver como a sociologia política explica, a partir dessa formulação, a flutuação do voto.

Como podemos ver, a natureza e a densidade das interações em que os indivíduos estão envolvidos estão estreitamente relacionadas com a abrangência das questões. Por esse caminho é perfeitamente plausível montar os seguintes argumentos:

1. Clientelismo individual – Caciquismo implica $\Pr(IS_i) > \Pr(IS_{ij})$;
2. Clientelismo corporativo – Personalismo/partidarismo implica $\Pr(IS_i) = \Pr(IS_{ij})$;
3. Ideológica – Personalismo/partidarismo implica $\Pr(IS_i) > \Pr(IS_{ij})$.

Os argumentos (1) e (3) são evidentes. Não existem relações dessa natureza que sobrevivam a duas eleições se a densidade de interações aí existente não for

suficientemente grande e enraizada. O segundo argumento é problemático em dois sentidos. Primeiro, ele tem um problema de definição. Se o caciquismo em larga escala é inviável, o advento do fisiologismo e das diferentes formas de distribuição de benefícios públicos pode, na verdade, estar escamoteando uma relação do tipo (1). Em segundo lugar, a defesa de interesses corporativos, regionais ou culturais pode, por sua vez, ser a expressão de uma ideologia ou, de forma menos rígida, de um ideário com um projeto social coerente.

Embora o argumento (2) apresente tais problemas, ele pode ser detectado, empiricamente, quando a atitude do eleitor é tipicamente clientelista, individual ou corporativa. Se o argumento (2) for plausível, como me parece, pode-se assumir que a relação de “aproximadamente igual” definida em sua fórmula tem, na verdade, um intervalo maior do que a relação pode sugerir intuitivamente. Assim sendo, vemos com clareza que os três argumentos sugerem que a distribuição das densidades de identidades políticas projeta uma curva com o formato de U. Isto é, a densidade de identidade política (IP) numa mesma dimensão é menor na relação definida pelo segundo argumento do que as existentes nos dois outros.

Admitida essa conclusão, podemos, por implicação, deduzir o padrão de comportamento eleitoral esperado pela sociologia política:

4. dado que

$\Pr(IS_i) \rightarrow \Pr(IP_i)$, e que

$\Pr(IS_i) \rightarrow \Pr(IP_{ij})$,

temos, então, que:

5a. Se $\Pr(IS_i) > \Pr(IS_{ij})$, então

$\Pr(IP_i) > \Pr(IP_{ij})$

que constitui a situação de maior fidelidade político-partidária (candidato); por analogia, segue que

5b. Se $\Pr(IS_i) < \Pr(IS_{ij})$, então

$\Pr(IP_i) < \Pr(IP_{ij})$

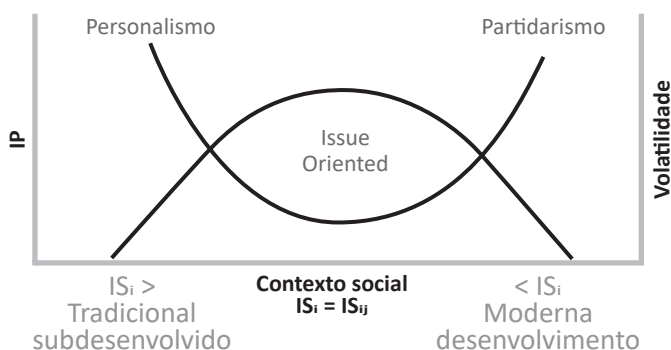
que constitui a situação de menor fidelidade político-partidária (candidato).

As situações definidas em (5) indicam a expectativa de distribuição do grau de volatilidade do eleitorado, sendo que os grupos na situação (5a) são menos voláteis (mais fiéis) e os na situação (5b) são mais voláteis (menos fiéis).

Considerando os argumentos de 1 a 5, vemos que a sociologia política prediz que a volatilidade eleitoral será maior entre os grupos *issue oriented* do que entre os grupos situados nos dois outros extremos,

projetando assim uma curva de volatilidade com o formato de um U reverso. A conjunção da curva projetada pela natureza da interação social com a curva da fidelidade partidária define os espaços sociais e políticos que condicionam o comportamento dos eleitores. Graficamente, essas relações podem ser assim representadas:

Figura 2.7 - Identidade política, ofertas políticas, volatilidade e contexto social



A área contida pelas interseções das duas curvas definidas na Figura 2.7 representa a proporção de eleitores com maior probabilidade de volatilidade entre duas eleições consecutivas ou com maior probabilidade de dar seu voto a candidatos de partidos diferentes para os diversos cargos em disputa numa

mesma eleição. Essa conclusão está, como já vimos antes, condicionada a dois fatores. O primeiro deles, histórico, é a forma como a disputa político-partidária é organizada.¹² O segundo fator, decorrente do primeiro, consiste nas forças mobilizadoras que entram em cena nos períodos eleitorais.

Pelo que foi exposto acima, fica claro que, em sociedades nas quais a política eleitoral não é organizada em bases classistas, três componentes eleitorais dominam a decisão do eleitor: primeiro, ele será marcadamente *issue oriented*; segundo, os candidatos aos cargos parlamentares se propõem a exercer mais uma representação “especializada” do que uma representação ideológica; terceiro, os candidatos a cargos executivos têm necessariamente que explorar o lado personalista de sua candidatura – quem for eleito irá governar para toda a população e não apenas para uma parcela (ainda que majoritária) dela.

12 Tomando dois exemplos, Suécia e Estados Unidos, a literatura da sociologia eleitoral relata padrões de comportamento eleitoral bem distintos: os suecos são marcadamente mais partidários e menos voláteis do que o eleitorado americano.

Isso requer, também, que os candidatos sejam mais *issue oriented* do que *class-based*.¹³

Assim sendo, a sociologia política estima a direção e a flutuação do voto segundo um modelo recursivo. Na sua forma mais simples, se compõe de três equações lineares básicas:

$$IS_i = b_1 ES \quad (2.10)$$

$$IP_i = b_2 IS_i + b_3 ES \quad (2.11)$$

$$VT_i = b_4 IP_i + b_5 IS_i + b_6 ES + b_7 N \quad (2.12)$$

em que N representa as forças eleitorais definidas *ad hoc*.

Sendo esse modelo recursivo, ele pode ser resumido. Feitas, então, as devidas substituições dos termos em (2.12) e rearranjando os coeficientes (b_j), obtemos a seguinte equação reduzida, que representa as causas determinantes do comportamento eleitoral para a sociologia política:

13 Essa foi exatamente a situação que ocorreu nas eleições de 1986 no Estado de São Paulo, onde o movimento sindical se dividiu entre três candidaturas: a do PTB, a do PMDB e a petista. Evidentemente não se pode afirmar que as lideranças e a massa de trabalhadores que se distribuíram entre essas candidaturas não têm consciência de classe ou que um grupo tem e outro não. Aliás, mesmo que os eleitores de origem operária que votaram nesses três candidatos tivessem consciência de classe, esse fato parece ser eleitoralmente irrelevante, pois a disputa político-eleitoral não estava organizada segundo esse eixo.

$$VT_i = \pi_1 ES_i + \pi_2 N \quad (2.13)$$

em que o coeficiente sintetiza todos os efeitos causais cumulativos que operam sobre os indivíduos, desde a situação social, passando pelas interações sociais e políticas (a totalidade das relações sociais), até o momento da decisão do voto, quando os indivíduos recebem finalmente a influência das forças momentâneas, representadas pelo coeficiente π_2 .

A equação sociológica para a decisão do voto, definida em (2.13), é um modelo preditivo que permite usar tanto dados agregados quanto *surveys* para sua estimativa.¹⁴ A fonte empírica para a explicação sociológica do voto está no exame estatístico dos coeficientes de regressão π nas dimensões definidas. Assim, a sociologia trabalha com duas hipóteses substantivas: a de eleição normal e a de eleição desviante.

A hipótese de eleição normal se confirma sempre que os fatores eleitorais momentâneos tiverem, estatisticamente, efeito nulo na determinação da direção

¹⁴ Os psicologistas, ao contrário, só podem trabalhar com pesquisas por amostragem ou abordagens psicanalíticas, experimentais ou não, com pequenos grupos, dado que é logicamente impossível inferir-se sentenças sobre atributos psicológicos a partir de correlações entre comportamentos agregados. Embora o inverso seja logicamente legítimo, corremos sempre o risco de cometer a falácia da composição (Copi, 1981:95).

de voto. Isso sugere que a grande maioria dos eleitores se comporta como a teoria prevê: vota em candidatos ou partidos cujas ofertas políticas coincidem com sua própria expectativa de como a política deve ser realizada. Ou seja, sempre que $\Pr(IP_{ii}) > \Pr(IP_{ij})$.

Na hipótese de eleição desviante, ao contrário, fatores eleitorais momentâneos apresentam efeitos independentes e significativos na direção do voto. Nesse caso, a explicação do voto pela teoria da identidade partidária cede lugar a uma teoria, em geral *ad hoc*, de estratégias eleitorais. Situações desse tipo ocorrem sempre que $\Pr(IP_{ii}) < \Pr(IP_{ij})$. Em sociedades com essa característica, não é a fidelidade partidária, mas sim a volatilidade eleitoral que se torna o padrão de comportamento eleitoral.

Podemos concluir, portanto, que a direção de voto para a sociologia política é uma função da densidade das interações sociais (IS) em que os indivíduos estão envolvidos, das opiniões concordantes daí geradas (Oc) e da forma pela qual os candidatos ou partidos realizam a política. Isto é, a decisão do voto é um caso especial da lei comportamental definida em (2.5) – conforme está postulado na Proposição 2.2 e definido na equação (2.9). A decisão de voto é comandada pela natureza e pela densidade da iden-

tidade política existente entre eleitores e candidatos ou partidos.

Essa conclusão contribui mais para acrescentar problemas à explicação sociológica do voto do que para facilitar sua compreensão. Vimos acima, na Figura 2.6 e nos três argumentos sobre a natureza das relações lá tipificadas, que para cada tipo de eleitor corresponde um tipo de político e vice-versa. Tudo leva a crer que os espaços sociais definidos por aquelas relações políticas são relativamente autocontidos: é pouco provável que políticos-patrões consigam votos entre eleitores ideológicos ou que eleitores-clientes votem em candidatos ou partidos ideológicos. A volatilidade ou a fluidez da relação eleitor-político no espaço intermediário, clientelístico-corporativo, *issues oriented*, ocorre, fundamentalmente, apenas no seu interior, ou seja: provavelmente, os eleitores e políticos que corporificam esse espaço não se relacionam eleitoralmente com eleitores e políticos dos dois outros espaços.

Se esse argumento for empiricamente plausível, pode-se concluir que, para a sociologia, o fenômeno da identidade eleitor-político é uma relação cativa, regida por uma relação dialética do tipo escravo-senhor: um não existe sem o outro. Do ponto de vista

da lógica da explicação da preferência eleitoral, a sociologia entra em um beco sem saída.

Sob uma perspectiva histórica, a sociologia oferece uma explicação circular para a decisão de voto: os eleitores têm atitudes clientelísticas ou ideológicas e, portanto, votam dessa forma, porque as elites realizam a política pelas vias clientelística ou ideológica. As elites, por sua vez, têm atitudes clientelísticas ou ideológicas e, portanto, realizam a política por essas vias, porque os eleitores têm aquelas atitudes, e assim sucessivamente. O resultado dessa situação esdrúxula é bem conhecido: as elites não compreendem os eleitores e põem a “culpa” no estado cultural, quando não no próprio eleitorado.

A interpretação substantiva das razões da decisão do eleitor parece ser, pelo exposto, fundada numa metafísica da relação eleitor-voto-candidato. Por esse caminho, a sociologia fica sem resposta ou o que é pior, dá a mesma resposta a todas as perguntas: é necessário primeiro educar o eleitorado, caso contrário as eleições serão sempre decididas por votos “cacarecos”.

CAPÍTULO 3

Teorias histórico-contextuais do comportamento eleitoral II: racionalidade restrita, economia e decisão eleitoral

Os estudiosos dessa linha de investigação partem de uma observação histórica muito simples: se a economia vai bem, os governantes ganham mais votos; se, contrariamente, a economia vai mal, a oposição se beneficia (V. O. Key, 1966). A redução do eleitor à posição de um juiz, com poderes para punir ou recompensar os governantes, encerra uma forma muito peculiar de conceber o comportamento humano.

Inicialmente, essa linha de investigação rejeita peremptoriamente os componentes psicológicos das motivações individuais como fatores que explicariam o comportamento político eleitoral. Relações de empatia entre eleitores e lideranças cedem lugar a relações de **entropia**: cada indivíduo isoladamen-

te, no seu microcosmo, reage e age continuamente em resposta ao que ele percebe e experimenta em relação à economia (Popkin, 1976).

O exercício do voto, embora visto como um componente essencial do arcabouço institucional da democracia, tem, no entanto, uma função destacadamente instrumental e estratégica (Riker, 1983). As pessoas votam se esse ato for visto como potencialmente capaz de trazer-lhes algum benefício social ou econômico, divisível ou não. A visão épica da obrigação cívica cede lugar ao realismo histórico da luta política em defesa de interesses sociais e econômicos, individuais ou coletivos. Ideologia, identidades políticas e culturais e valores são reduzidos a sistemas codificados de interesses, com a função instrumental de simplificar a aquisição e processamento de informações necessárias para uma decisão política inteligente (Downs, 1957). O *Homus psicologicus* e o *Homus sociologicus* cedem lugar ao *Homus economicus*: os eleitores votam por seus bolsos.

A versão economicista do comportamento político baseia-se no mesmo axioma que deu origem à teoria econômica da democracia formulada por Anthony Downs. Os primeiros, em busca de um alegado maior realismo metodológico, “relaxaram” os axiomas da teoria econômica do voto, provocando, com

isso, uma alteração drástica na lógica da explicação da decisão dos eleitores, sem abdicar, no entanto, do axioma do comportamento racional do qual as duas teorias são derivadas.

Os fundamentos para uma teoria individualista do comportamento político racional estão formulados no *Social Choice and Individual Values*, de Kenneth Arrow, principalmente no Capítulo 8 da segunda edição.¹⁵ Discutindo com seus críticos a possibilidade de se fazer uma comparação interpessoal das intensidades das preferências individuais, como mecanismo de decisão coletiva, Arrow formula as seguintes condições para uma decisão coletiva racional através do voto:

1. O ato de votar se caracteriza, *per se*, por não ser uma utilidade; ou seja, é uma ação à qual se associa um conjunto de custos inerentes não elimináveis;
2. Diante de dois estados sociais alternativos no futuro, (x) e (y), cada indivíduo associa ao ato de votar (v) uma função-utilidade derivada de cada alternativa;

¹⁵ Não quero com essa afirmação excluir toda a tradição racionalista de investigação do comportamento humano, notadamente as tradições paretianas e weberianas incorporadas à sociologia contemporânea, mas apenas ressaltar a formulação das condições lógicas que regem as decisões individuais, se estas pretendem ser racionais, aí incluída a decisão de votar.

3. Se um indivíduo prefere (x,v) a (y), então a sua preferência (x) sobre (y) tem de ser suficientemente grande para descontar o custo (c) de votar;
4. Admitindo que as funções utilidades dos estados sociais e do ato de votar são independentes entre si; e
5. Adotando a premissa ética de que a não utilidade de votar é igual para todos os eleitores, o que empiricamente não é verdadeiro; temos, então, que:
6. Dizer que um eleitor prefere (x,v) a (y) é dizer que:

$$U(x) - U(y) > c(v) \quad (3.1)$$

Ou seja, os indivíduos só se dispõem a votar se a utilidade que derivará do estado social futuro desejado for suficientemente grande para compensar o custo de envolver-se no processo político-eleitoral, ainda que como mero eleitor, o que é o caso da quase totalidade dos membros de uma sociedade de massa.¹

1 Este não é o momento de discutir se a função-utilidade derivada para o eleitor é cardinal ou ordinal, embora, como veremos posteriormente, somente funções-utilidades ordinais tenham significado substantivo em contextos de decisões eleitorais.

As condições de racionalidade para o comportamento político-eleitoral, conforme proposta de Arrow, impõem severas restrições à interpretação da ação humana. Se tais condições fossem estritamente observadas, levariam essa teoria e outras derivadas dela (as de Downs e Olson, por exemplo) à total incapacidade preditiva (Barry, 1978). Nesse sentido, como tem sido amplamente observado, os fundamentos do comportamento social e político postulados por Arrow devem ser assumidos com **uma importante advertência epistemológica**: todas as regras institucionais democráticas de decisão coletiva – o voto popular é uma delas – estão sujeitas a produzir resultados paradoxais. Dadas certas condições especiais, independentemente do fato de a racionalidade individual dos envolvidos estar sendo estritamente observada, isso não garante que o resultado final seja Pareto-ótimo (Ordeshook, 1986).

Decorre daí que as inferências sobre a racionalidade do comportamento dos indivíduos somente serão legítimas se as condições institucionais do processo de decisão coletiva que está sendo observado fizerem parte do modelo de explicação. Vale dizer que o comportamento estritamente racional dos indivíduos não é suficiente para garantir que as decisões coletivas não sejam paradoxais. Até aqui não

há divergências em relação aos teóricos da tradição racionalista. As divergências surgem no momento de aplicar as premissas que regerão os critérios de decisão dos eleitores, principalmente no processo de escolha de candidatos ou partidos.

Por que “modelo economicista” de explicação do voto e não “teoria econômica do voto”, no sentido downsiano? Embora essa distinção vá ser melhor detalhada adiante, parece-me necessário enunciá-la neste momento.

A distinção entre essas duas linhas de investigação está no sentido instrumental da escolha da ação. A participação eleitoral implica, no mínimo, três alternativas: não participar, participar votando em A e participar votando em B. Diante dessa situação, o eleitor pode comportar-se de duas maneiras distintas: ter um **comportamento maximizante**, no sentido downsiano, sempre que escolher a alternativa que produza o melhor resultado; ou escolher, entre as alternativas disponíveis, aquela que garanta minimamente a **satisfação** de seus interesses (Monroe, 1979:162). Tal distinção marca a fronteira entre essas duas linhas de investigação. Ambas pressupõem um eleitor racional, em oposição ao eleitor psicológico michiganiano. No entanto, a pura noção de satisfação de interesses retira do comportamento

humano o elemento de cálculo estratégico, deixando apenas o elemento de avaliação entre custos e benefícios.²

Para o modelo downsiano, o comportamento humano é maximizante; para o modelo economicista, o comportamento humano é “satisfacionista” (*satisficing behavior*).

Nos capítulos anteriores, antes de discutir os modelos de explicação da direção do voto, discuti os fundamentos da participação política que antecedem, causalmente, a decisão sobre o voto. Neste capítulo vou alterar esse procedimento. A razão que me leva a isso vem do fato de que os modelos economicistas discutem pouco a questão da participação, principalmente em seus estudos empíricos (Monroe, 1979).

Como essa questão, entretanto, tem sido estudada empiricamente sob modelos de escolha racional (ou teoria “econômica” do voto, no sentido downsiano), considero melhor discuti-la mais adiante. Isso não prejudica em nada o entendimento do modelo economicista de explicação do comportamento eleito-

2 Ser indiferente a várias alternativas que satisfaçam minimamente os interesses e escolher qualquer uma delas não é a mesma coisa que se comportar pela regra minimax. Brian Barry (1978) sugere que os partidos políticos procuram mais satisfazer o seu intento (serem eleitos) do que maximizar sua votação. Como aponta Monroe, isso é altamente controverso, mas serve para distinguir a natureza da estrutura causal que está por trás das decisões.

ral. Sobre a participação política, antecedente à decisão do voto, o máximo que essa corrente chegou a formular é que variações nos níveis de privação econômica estão associadas a flutuações nas taxas de comparecimento, a nível agregado e em séries históricas (Kiewiet, 1983; Goodman & Kramer, 1975).

Cálculo do voto: a tradição economicista

A preocupação com os efeitos da economia na determinação da direção do voto tem uma longa tradição (Monroe, 1979). As macrocondições de vida social e econômica das sociedades, mensuradas através de indicadores puramente econômicos, eram, até a década de 1960, as principais variáveis explicativas do voto e do comportamento eleitoral. O resultado das eleições e a distribuição dos votos pelos diferentes partidos ou candidatos eram vistos como indicadores de sucesso ou fracasso dos governantes. Nesse sentido, o voto era visto como de natureza essencialmente retrospectiva.

A ideia de racionalidade eleitoral era bem fluida, referindo-se apenas à noção de defesa de interesses individualistas ou corporativos. As tentativas de explicar a volatilidade eleitoral acabaram por dar aos eleitores o perfil de indivíduos atônitos, sem rumo,

que usam o voto como instrumento para punir ou recompensar os governantes. Imputava-se ao eleitor uma *rationale* segundo a qual as ações dos governantes, bem como suas políticas, eram vistas como responsáveis pela situação social e econômica individual. Trabalhando unicamente com dados agregados, fossem séries históricas ou comparações sincrônicas, essa tradição deixou um legado importante: a teoria do voto cíclico.³ Na teoria do voto cíclico, o realinhamento eleitoral ocorre imediatamente após o final de um ciclo econômico e se estabiliza paulatinamente, até o esgotamento do novo ciclo, quando então se espera novo realinhamento eleitoral (Key, 1966; Burnham, 1970).

A tradição do voto econômico se bifurca em duas direções: de um lado, desenvolve-se uma linha de investigação que identifiquei como “teorias economicistas da explicação do voto” e, noutra direção, desenvolvem-se as teorias econômicas do voto. A distinção entre essas duas linhas relaciona-se com duas questões fundamentais: de um lado, quanto ao critério de decisão seguido pelos eleitores e, de outro, quanto à precedência causal de fatores estritamente econômicos na explicação do comportamento eleitoral.

3 Para uma leitura eficiente sobre essa teoria, ver a revisão crítica de Wanderley G. dos Santos no seu *Paradoxos do Liberalismo*, capítulo 3, 1988.

Gerald Kramer, em seu artigo “Short-Term Fluctuations in U.S. Voting Behavior, 1896-1964”, dá origem a essa primeira linha de investigações. Kramer assume integralmente as exigências mínimas do modelo de comportamento racional segundo as quais, subjacente ao ato de votar, existe uma expectativa de mudar o estado do mundo. O voto posto na urna é um instrumento de ligação entre os meios – mudança dos governantes – e os fins desejados – políticas governamentais. Com isso Kramer assume a premissa downsiana de que cada cidadão-eleitor gera uma função-utilidade, que deriva das atividades governamentais e que pode ser, substancialmente, qualquer benefício – **exceto os psicológicos**.

O ato de votar é uma não utilidade, ou seja, um custo que só pode ser compensado pelos benefícios esperados. Qualquer imputação ou indução de uma função-utilidade positiva ao ato de votar por meio de depoimentos é, *per se*, ilegítima, por duas razões. Do ponto de vista epistemológico, se for associada uma função-utilidade positiva qualquer ao ato de votar, **independente de para quem esse voto se dirige**, o benefício extraído desse ato necessariamente compensará seu custo. E isso fará com que o fator “ato de votar” se tome positivo, contradizendo o axioma do custo-benefício do cálculo eleitoral racio-

nal. Rejeita-se, por esse raciocínio, a teoria do voto ético-cívico. Do ponto de vista metodológico, qualquer inferência relativa às causas da direção do voto que acabamos de descrever será necessariamente ilegítima, pois as razões daquele ato independem das expectativas políticas de quem o praticou.⁴

Embora os economicistas assumam a racionalidade individual no processo de escolha eleitoral, eles não aceitam a racionalidade plena do “eleitor downsiano”, pois, em alguma medida, o voto de um indivíduo em eleições nacionais representa a escolha ou o julgamento entre “times” alternativos de governantes. A interpretação precisa dessa escolha depende da regra de decisão que se admite ser seguida pelos eleitores (Kramer, 1971:133).

Kramer, na verdade, procura relaxar a cláusula de que é necessária a informação perfeita e completa para que alguma decisão possa ser realmente racional, tendo em vista o irrealismo empírico dessa exigência conceitual. Sugere, então, que mesmo um eleitor autointeressado, capaz de adquirir e processar informações relevantes e avaliar corretamente o **melhor** “time” alternativo de governantes, talvez não ache racional despender tanta energia e tempo

4 Embora essa afirmativa seja perfeitamente defensável, a questão é altamente problemática principalmente em sistemas onde o voto é obrigatório. No entanto, da obrigatoriedade do voto não decorre nenhuma utilidade positiva.

nessa tarefa, já que de qualquer forma as plataformas partidárias e os discursos políticos usualmente tendem para a vagueza. Ademais, as diferenças de postura dos políticos frente às questões sociais e econômicas cruciais em geral são tão sutis que, para discerni-las, seriam necessários conhecimentos especializados que a grande maioria dos eleitores não tem.

Com base nessa linha de argumentação, Kramer sugere que a regra de decisão seguida pelos eleitores baseia-se em informações prontamente disponíveis para todos, ou seja: o desempenho passado dos governantes ou do partido a que eles pertencem. De posse dessa informação, os eleitores poderão, então, avaliar os candidatos *vis-à-vis* a sua situação social e econômica, e julgar se “vale a pena” manter a atual “equipe” de governantes ou se é melhor mudar e dar uma chance à oposição.

Em relação, então, às flutuações de curta duração, Kramer sugere que a seguinte regra de decisão é operacional para todos os eleitores: se o desempenho do partido no governo for “satisfatório” de acordo com algum padrão simples, os eleitores votam para mantê-lo no governo permitindo que continuem a implementar suas políticas; se o desempenho for considerado “não satisfatório”, os eleitores votam contra o

partido situacionista, dando uma chance à oposição (Kramer, 1971:134).

Dessa regra de decisão decorrem duas proposições que constituem o ponto de partida para a explicação do comportamento político-eleitoral nessa teoria:

Proposição 3.1

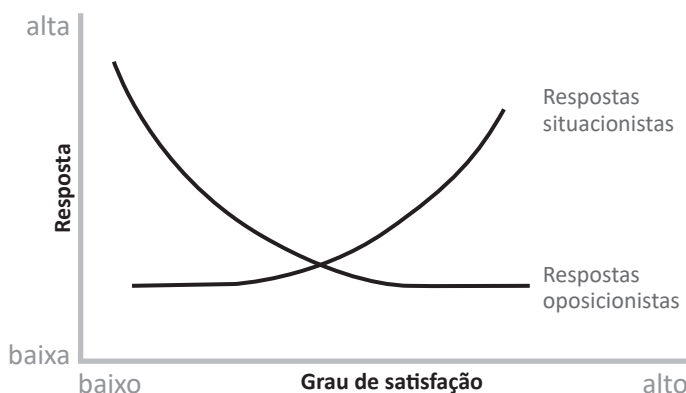
As respostas aos apelos oposicionistas variam inversamente com o grau de satisfação do eleitorado com os atuais governantes.

Proposição 3.2

As respostas aos apelos situacionistas variam diretamente com o grau de satisfação do eleitorado com os atuais governantes.

Essas proposições analisadas isoladamente contribuem pouco para a compreensão do fato político eleitoral, já que no momento de competição os dois apelos são feitos simultaneamente ao eleitorado. O exame do efeito da conjunção dessas duas estratégias eleitorais fica mais claro observando-se o gráfico a seguir:

Figura 3.1 - Apelos eleitorais e decisão política



A distribuição das respostas eleitorais desenhada na Figura 3.1 reflete, de forma simplificada, os modelos espaciais de competição eleitoral, que serão vistos com detalhe nos capítulos subsequentes.

Por ora é importante destacar a contribuição dessa teoria para a compreensão do fenômeno eleitoral. A não linearidade da relação entre os graus de satisfação e as opções eleitorais decorre do fato de que os insatisfeitos tendem a aderir mais rapidamente às teses oposicionistas do que os satisfeitos. Seguindo a mesma lógica, os satisfeitos comportam-se no sentido inverso. Ademais, Bloom (1975) observou que as mudanças nas preferências partidárias às vésperas de eleições são induzidas muito mais por atitudes

negativas diante do desempenho dos governantes do que por atitudes positivas.

Nos termos de Campbell (*in* Bloom, 1975), “os partidos no governo são muito menos recompensados pelos bons tempos do que castigados pelos maus tempos”. Essa observação revela um eleitor-juiz pouco benevolente. Os políticos sabem disso, e os situacionistas tendem a comportar-se de forma a convergir para o ponto de interseção das duas curvas, e isso traz, como resultado, muita ambiguidade na disputa pelos votos. Essa ambiguidade é, como veremos a seguir, uma fonte de decisão aleatória por parte dos eleitores.

Kramer, da mesma forma que outros pesquisadores dessa linha, não se pergunta para quais das oposições, se houver mais de uma, os “descontentes” dirigiriam seus votos. Tal lacuna não decorre apenas do fato de que essa teoria tem como referencial empírico a história eleitoral americana, na qual “os terceiros partidos” têm sido, a nível nacional, eleitoralmente desprezíveis. O problema é mais profundo. Se tal pergunta for colocada em relação à regra de decisão eleitoral sugerida por Kramer, a regra não se sustentaria nos casos em que existe mais de uma oposição. Na melhor das hipóteses, funcionaria apenas como primeira etapa de uma regra de decisão

mais complexa, já que não há como avaliar o desempenho das oposições, uma vez que não estão governando. Ou seja, face a essa questão, a regra de decisão não funciona plenamente.

A simplificação da regra downsiana de decisão eleitoral proposta por Kramer não decorre simplesmente da opção por uma estratégia metodológica mais realista. Ela tem raízes mais profundas, que refletem uma concepção de comportamento humano.

A versão economicista do eleitor racional concebe o cidadão-eleitor segundo as seguintes premissas:

1. O ator racional vê o voto como uma escolha entre (apenas) duas políticas: a que está em vigor e uma outra, alternativa;
2. A base que os eleitores usam para avaliar o desempenho dos governantes é sua situação social ou a situação social de seu grupo de referência;
3. A principal causa de sua situação pessoal ou de seus pares está no desempenho individual ou partidário dos governantes, descontando os fatores econômicos idiossincráticos responsáveis por eventuais fracassos ou sucessos pessoais;

4. O critério de decisão do eleitor está no grau de satisfação que ele obtém do desempenho dos governantes.

Como se vê, esse modelo de *Homus economicus* redutível a um padrão de comportamento “satisfacionista” (*satisficing behavior*) tem um certo “sabor” sociológico e psicológico. O sociologismo e o psicologismo subjacentes a essa “receita” comportamental tem suas origens na teoria da racionalidade limitada, ou “satisfacionista”, que Herbert Simon desenvolveu em *Models of Man*. Para Simon, o processo decisório individual é regulado por uma lógica cognitiva “simplificadora” do mundo, que reduz os horizontes das pessoas. Essa teoria afirma que “as pessoas não pretendem conseguir o melhor, mas limitam-se ao que lhes parece ser satisfatório ou bom o bastante” (Elster, 1986a:25).

Diante de escolhas eleitorais (e não apenas nessa situação), os indivíduos tendem a simplificar o espectro político convergindo rapidamente para divisões dicotômicas do tipo oposição *versus* situação, esquerda *versus* direita, partidários dos trabalhadores pobres *versus* defensores dos poderosos ou ainda “do lado de Deus, do certo e bom” em oposição ao “lado errado, do diabo”. Tudo isso depende, é claro,

da capacidade individual de conceituação do mundo político. Nesse sentido, os indivíduos dividem as políticas, ou mais realisticamente as propostas dos políticos, em satisfatórias e não satisfatórias. Rejeitam as últimas e votam nas que minimamente respondem às suas expectativas (Monroe, 1979:144; 162).

A simplificação do mundo admitida por essa linha de investigação não é um artefato sociológico derivado da teoria sobre a capacidade individual de adquirir, conceituar e processar as informações relevantes para a tomada de decisões. Essa simplificação decorre logicamente de dois componentes da natureza humana: um físico e outro psicológico.

Do ponto de vista psicológico, a questão é mais complicada. Decidir a respeito de como será o futuro, mesmo com uma ótima avaliação do passado recente, é fazer uma adivinhação. No mundo de informação incompleta e imperfeita, isto é, no mundo real, a distribuição das probabilidades subjetivas associadas a cada alternativa terá sua variância aumentada na medida em que agregarmos mais alternativas; isso faz aumentar exponencialmente o sentimento desagradável da incerteza e, com mais precisão, da dúvida. Uma saída racional é, então, optar por uma alternativa qualquer dentre as que garantam um mínimo de “satisfação” no futuro (March, 1986:155).

Nessa mesma linha de discussão, Tversky & Kahneman (1986), estudando a psicologia da escolha, concluem ser necessário verificar mais sistematicamente qual o efeito da estrutura do processo decisório na geração de predisposições psicológicas que sustentam os comportamentos arriscados e os mais cautelosos. Assumir riscos ou evitá-los sistematicamente não implica maior ou menor racionalidade; parte dessa história é determinada pela estrutura da situação em que o eleitor está envolvido. Nesse sentido, esses autores sugerem que uma forma de atacar o problema esteja em alterar a pergunta básica para a tomada de decisão. Em vez de perguntarmos “o que queremos agora”, seria mais eficaz perguntarmos “o que sentiremos então”, posto que as respostas a essas perguntas estão, obviamente, associadas a cursos de ação distintos.

Sobre esse ponto é extremamente intrigante a conclusão de Gary Becker (1986) de que as pessoas deveriam gastar mais tempo adquirindo informações – no sentido de prever “como me sentirei depois” – quando estiverem entrando num casamento do que gastam usualmente para comprar um carro ou um sofá. Embora “de cabeça fria” Becker tenha razão, o problema é que literalmente ninguém se apaixona por um sofá. Esse problema transposto para a deci-

são a respeito dos futuros governantes complica-se ainda mais, pois a história política tem suas causas remotas numa mistura de paixão e interesse; e não há teoria do comportamento humano que resista ao aflorar desses sentimentos, em toda sua pujança (Hirschman, 1978).

Embora essas questões sejam importantes, o modelo economicista não as enfrenta. Assume as premissas do comportamento “satisfacionista” e tenta, muitas vezes com sucesso, dar conta do fenômeno político eleitoral.

Considerando, por enquanto, apenas as condições 1 e 4 da regra decisória economicista, vejamos como essa teoria dá conta do comportamento “satisfacionista” diante de algumas situações dentro da estrutura da competição eleitoral.

Inicialmente, essa teoria afirma que, quando o custo de votar não for compensado pelos benefícios derivados das ações dos governos, o eleitor não vota. Formalmente, a taxa de participação político-eleitoral é regida pela lei definida por:

$$Tx C = f[U(Vt) - U(Ab)] \quad (3.2)$$

em que, sempre que a função utilidade “abstenção” (não utilidade de ir votar) for maior do que a

função utilidade “votar”, em qualquer candidato ou partido, o eleitor, *ceteris paribus*, não comparece para votar, seja qual for a estrutura da competição eleitoral.

A cláusula atenuante desse axioma cobre os casos de comparecimentos e votos dados por razões extrapolíticas, oriundos da psicologia do “dever cívico”, de lealdades etc.

Da mesma forma, o processo de escolha das futuras “equipes” ou partidos governantes é regido pela comparação que cada eleitor faz dos benefícios a serem obtidos, descontado o custo de votar. Assim, o comportamento político eleitoral dos indivíduos é regido pela seguinte lei causal:

$$C_i = f[\Sigma (U_i)] \quad (3.3)$$

Vejamos agora qual a capacidade preditiva dessa teoria, considerando a estrutura da competição eleitoral e o axioma da racionalidade limitada, diante de três situações mais comuns.

1. Eleições com um e apenas um candidato

Em situações desse tipo, aparentemente simples, a teoria do comportamento “satisfacionista” é capaz de oferecer as seguintes explicações:

Origem do candidato	Avaliação da administração	Estrutura do cálculo	Previsão da decisão
1. Situação	Satisfeito	$U(Vt) > U(Ab)$	vota
	Indiferente	$U(Vt) = U(Ab)$	aleatória
	Insatisfeito	$U(Vt) < U(Ab)$	não vota
2. Oposição	Satisfeito	$U(Vt) < U(Ab)$	não vota
	Indiferente	$U(Vt) = U(Ab)$	aleatória
	Insatisfeito	$U(Vt) > U(Ab)$	vota

Como se vê, em situações eleitorais desse tipo, o total de votos recebido pelo candidato pode ser decomposto em três partes. Uma parte desses votos vem diretamente da função utilidade “votar em”, que constitui, por assim dizer, a proporção de “votos racionais” (VtR). As duas outras partes têm origens diversas. Uma proporção vem dos “indiferentes”, constituindo os votos aleatórios ($VtAl$). Finalmente, temos que considerar a possibilidade de que dentre os potencialmente abstencionistas alguns acabem dando seu voto, constituindo uma proporção de “votos idiossincráticos”. Dessa forma, vemos que os votos dados ao candidato nessa situação, ou redutíveis a ela, têm a seguinte composição:

$$Vt = VtR + VtAl + VtId \quad (3.4)$$

Por analogia, a taxa de abstencionismo em uma eleição desse tipo provém parcialmente de decisões racionais e não racionais. A diferença é que o total de abstenções compõe-se de apenas duas partes, que decorrem diretamente da estrutura da competição eleitoral e de causas exógenas. As abstenções geradas endogenamente compõem-se de decisões racionais e aleatórias. Estas últimas vêm dos indiferentes, constituindo as abstenções aleatórias (AbAl). Dentre os abstencionistas conscientes estão os eleitores para os quais a função $U(\text{Ab})$ é preponderante, dadas as circunstâncias; estes constituem as abstenções racionais (AbR). As abstenções causadas exogenamente (AbEx) podem ter origens diversas, inclusive de ordem meteorológica. No entanto, as mais importantes são as de fundo social e econômico, tais como o analfabetismo e os fluxos migratórios, sendo que este último fator tem seu efeito nas duas pontas do fluxo migratório.

Assim, resumidamente, o volume de abstenções eleitorais (Ab) é produzido pelos seguintes fatores:

$$\text{Ab} = \text{AbR} + \text{AbAl} + \text{AbEx} \quad (3.5)$$

Como podemos observar pelas equações (3.4) e (3.5), a contagem final dos votos e das abstenções

eleitorais é o somatório de dois fatores: o primeiro deles, endógeno, é constituído por decisões tomadas em função da estrutura da competição eleitoral; e o segundo fator, exógeno, é produzido por causas extrapolíticas. Cada um dos componentes desses blocos de fatores corresponde a uma variável, com causas independentes. Isso torna a interpretação da distribuição de votos e de abstenções bem mais complexa do que sugere a sociologia, principalmente na sua versão psicologista.

O peso relativo dos fatores endógenos varia em função da estrutura da competição eleitoral (incluindo aqui o formato institucional do sistema político-partidário) e dos parâmetros substantivos usados pelos eleitores, enquanto o peso relativo dos fatores exógenos tem fontes variadas.

2. Eleições com dois candidatos

Nesse exemplo, vou considerar apenas a situação mais comum, com um candidato situacionista e outro oposicionista. Nesse caso, temos o seguinte quadro:

Avaliação da atual administração	Estrutura do cálculo	Previsão da decisão
Satisfatória	$[U(VtS) > U(VtOp)] < U(Ab)$ $[U(VtS) = U(VtOp)] > U(Ab)$ $[U(VtS) - U(Ab)] > U(VtOp)$	não vota aleatória voto situação
Indiferente	$U(VtS) = U(VtOp) = U(Ab)$	aleatória
Insatisfatória	$[U(VtOp) - U(Ab)] > U(VtS)$ $[U(VtOp) = U(VtS)] > U(Ab)$ $[U(VtOp) > U(VtS)] < U(Ab)$	voto oposição aleatória não vota

Essa situação decisória, do ponto de vista do eleitor, é a mais simples. No entanto, a interpretação dos votos dados a cada um dos candidatos é razoavelmente complicada. A porção de votos obtidos endogenamente tem três fontes: uma de votos conscientes (VtR); outra de votos com direção imprevisível (VtAId); e a última compõe-se de decisões puramente aleatórias (VtAl). A porção de votos idiossincráticos é, nesse contexto, de difícil interpretação.

A regra de decisão “satisfacionista” gera hipóteses que associam quase mecanicamente os votos observados e grau de satisfação do eleitor com o desempenho dos atuais governantes. Essa linha de investigação não deixa espaço para o cálculo puramente prospectivo do eleitor, que pode ser independente da avaliação que este faz dos governantes. No cál-

culo prospectivo, nada impede que um eleitor avalie positivamente os atuais governantes, mas venha a optar, racionalmente, pelo candidato oposicionista, ou vice-versa (Fiorina, 1981). Essa possibilidade de certa forma contradiz a regra do comportamento “satisfacionista”, o que demonstra apenas sua fragilidade preditiva.

Do ponto de vista empírico, o problema está em desvendar se os votos dados na direção oposta à prevista são idiossincráticos ou foram decididos com base em outra *rationale* que não a prevista pela regra decisória dessa teoria. Uma razão perfeitamente inteligente para um eleitor votar na situação, apesar de avaliá-la negativamente, é a identificação do candidato oposicionista com posições e programas políticos que se chocam frontalmente com seus projetos. Essas informações superficialmente contraditórias ganham coerência ao admitir-se o cálculo prospectivo, mesmo nos limites da teoria satisfacionista.

Nessas condições, as abstenções eleitorais têm suas fontes endógenas compostas por apenas dois fatores: um de decisão consciente (AbR) e outro de decisão aleatória (AbAl). A estes são acrescidos os fatores exógenos. Nesse caso, os votos e as abstenções observados são produzidos pelo seguinte conjunto de fontes:

$$V_t = V_{tR} + V_{tA1d} + V_{tAl} + V_{tId} \quad (3.6)$$

$$Ab = AbR + AbAl + AbEx \quad (3.7)$$

Em contextos eleitorais redutíveis a esse que acabamos de examinar, vemos, pela estrutura dessas duas equações, que o resultado final da eleição depende em grande parte do comportamento dos fatores endógenos V_{tAl} e V_{tId} . A decisão desses eleitores de votarem em alguma direção ou não votarem tem a mesma causa, ou seja, depende da natureza da campanha. Se os candidatos convergirem para o centro ambíguo, crescem as chances de decisões aleatórias e de abstenções entre os indiferentes. Em caso contrário, a polarização da campanha provoca a diminuição de abstenções, mas as decisões sobre a direção do voto permanecem imprevisíveis, dependendo muito mais de fatores *ad hoc*, notadamente do desempenho dos candidatos.

Em comparação com a situação anterior, de apenas um candidato, observa-se que o aumento na competitividade eleitoral faz diminuir as abstenções, mas aumenta as fontes aleatórias de decisão.

Em situações de competição eleitoral que são redutíveis a dois candidatos, a teoria economicista funciona plenamente se acrescentarmos o cálculo

prospectivo à regra decisória de Kramer. Isso implica expandir essa teoria para a da racionalidade plena. No caso de dois candidatos, a distinção entre essas teorias é puramente acadêmica, pois a rejeição a um candidato, por qualquer motivo, implica a aceitação do outro, que passa a ser necessariamente o candidato que o eleitor prefere. A menos, é claro, que ambos sejam igualmente rejeitados.

3. Eleições com três ou mais candidatos

Em situações eleitorais com três ou mais candidatos, sendo um da situação, a teoria economicista mostra-se bastante limitada, pois a opção por um dentre os candidatos oposicionistas independe do grau de insatisfação do eleitor com os atuais governantes.

Dizer que os votos oposicionistas vêm de eleitores insatisfeitos é trivial. Dizer que os votos para o oposicionista (1) são de eleitores insatisfeitos com os governantes e, ademais, duvidosos quanto à competência dos demais oposicionistas constitui uma inferência não trivial, porém, ilegítima.⁵ Ilegítima porque

5 Um problema que parece a princípio interessante é imaginar uma eleição em que só existam candidatos verdadeiramente oposicionistas. Nessa situação, a teoria “satisfacionista” simplesmente desaparece, pois a única previsão plausível redundaria em que os satis-

ela é igualmente verdadeira para explicar a origem dos votos dados a qualquer um dos opositoristas. Isto é, trata-se de uma proposição a respeito do comportamento futuro dos indivíduos, que não é falsificável e portanto é epistemologicamente irrelevante.

A capacidade preditiva da teoria economicista restringe-se a situações de competição redutíveis a um ou dois blocos de candidatos: situacionistas e opositoristas. Boa parte dos problemas existentes para que essa teoria seja aplicada universalmente decorre do fato de ela ter sido desenvolvida e largamente testada nos Estados Unidos e na Inglaterra, onde há de fato um sistema bipartidário (Lybeck, 1985; Bellucci, 1984a). As tentativas de sua aplicação nas democracias parlamentares da Europa continental têm sido feitas com muita cautela, dado o problema de inferência apontado acima, o qual se agrava ainda mais quando os estudos se baseiam em dados agregados. A saída tem sido estudar a volatilidade eleitoral tendo como referencial a coalizão governante ou simplesmente o efeito das condições econômicas nacionais e pessoais no peso eleitoral dos partidos,

feitos se distribuiriam aleatoriamente entre não votar e votar para qualquer um dos candidatos, enquanto a explicação para os votos dos insatisfeitos cairia na armadilha inferencial descrita no texto.

sendo estes distribuídos no espectro esquerda-direita (Belluci, 1984a).

Tais observações chamam nossa atenção para problemas sérios de inferência. A redução das disputas eleitorais às usuais dicotomias “esquerda-direita”, “oposição-situação”, “rural-urbano” etc., em contextos competitivos, implica inferir razões para escolhas eleitorais individuais cuja decisão tem origens puramente aleatórias ou idiossincráticas.⁶

A teoria economicista permite prever que boa parte dos votos considerados “de oposição” são certamente idiossincráticos ou aleatórios. Não nos permite, no entanto, distinguir entre estes dois e os votos conscientemente dados. Conhecer a magnitude dessa proporção não é irrelevante para se apreender a mensagem contida no voto. Como vimos acima, as fontes de votos aleatórios crescem conforme aumentam as opções eleitorais. Por outro lado, o exame da Situação 1, com apenas um candidato, ou situações redutíveis a esse nível de competitividade, mostrou-nos que os eleitores não têm incentivos para votar, e isso gera abstenções. Nesse sentido, a teoria do

6 Para essa teoria, portanto, a existência de eleitores que poderiam votar tanto em Jânio Quadros quanto em Eduardo Suplicy para a Prefeitura de São Paulo não é nada de extraordinário nem significaria “voto cacareco”. Significaria tão somente a rejeição aos então governantes, ou seja, seriam identificados como “voto de oposição”, e só.

comportamento racional nos permite formular as seguintes proposições:

Proposição 3.3

O volume de votos aleatórios varia inversamente com o grau de competitividade político-eleitoral.

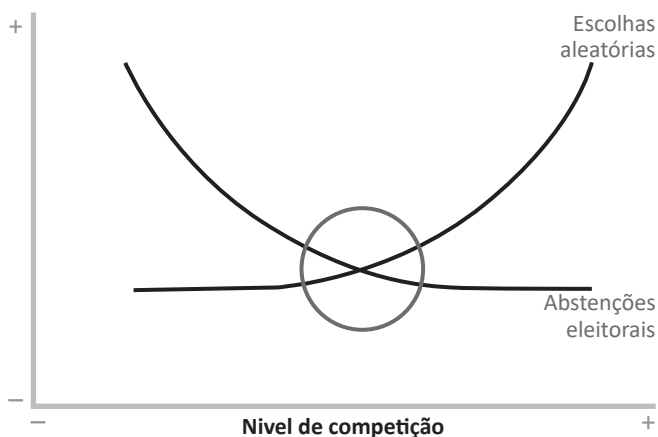
Proposição 3.4

O volume de abstenções eleitorais varia diretamente com o grau de competitividade político-eleitoral.

Cabe ressaltar aqui que as relações contidas nessas duas proposições são não lineares, pois a expansão de decisões aleatórias ou abstencionistas é mais rápida do que a variação no nível de competitividade.

A distribuição espacial das decisões individuais sugeridas por essas proposições tem, graficamente, o seguinte formato:

Figura 3.2 - Abstenções eleitorais, escolhas aleatórias e competição político-eleitoral



A circunferência centrada no ponto de interseção das duas curvas identifica o contorno da variação das decisões aleatórias e abstencionistas “admissíveis” e “toleráveis”, que não comprometem o equilíbrio geral do sistema. As suas fontes são várias e intelectualmente nada estimulantes: afinal “há ocasiões em que a política é realmente complicada e sem interesse e, nessas ocasiões, é bem melhor sair para a praia e curtir o feriado do que enfrentar inutilmente uma fila!”.

O problema para a democracia eleitoral é de duas naturezas. Primeiro, é importante saber se os com-

ponentes do contorno da rejeição são socialmente enviesados. Se forem, isso significa que há um segmento da sociedade sistematicamente excluído do processo social de decisões, o que implica um estado de injustiça política (Rawls, 1977). Caso contrário, se a distribuição social desse grupo for razoavelmente aleatória, isso significa tão somente que existe um grupo de pessoas espalhadas pela sociedade que acham a política uma prática irrelevante. Em segundo lugar, é necessário conhecermos os mecanismos que provocam variações no raio do contorno da rejeição política quando este se expande além do esperado, pois a sua expansão recorrente pode atingir um ponto capaz de comprometer todo o sistema.

Para as teorias derivadas do comportamento racional, como mostramos, a estabilidade do sistema está na configuração institucional que produz a estrutura da competição eleitoral, e não na adesão psicológica individual que se observa na síndrome da “cultura cívica”. A distribuição de decisões eleitorais aleatórias e abstencionistas tem suas reais causas na conjunção da natureza e do nível de competição pelo voto; esse é o ponto crucial para a interpretação dos resultados eleitorais. A variação na proporção de decisões dessa natureza, no cômputo geral, é que dá a

medida da inteligibilidade da vontade popular, expressa através do voto.

Economia, estrutura social e decisão eleitoral: a explicação economicista

Como vimos no início deste capítulo, a lei funcional que rege a decisão eleitoral (equação 3.1) assume a premissa ética de que a não utilidade do voto é igual para todos, o que empiricamente é altamente duvidoso. O próprio Arrow, ao estipular tal condição, observa que não se deve insistir muito nisso, pois “a não utilidade do voto provavelmente irá diferir entre os indivíduos, dependendo de riqueza, inteligência ou saúde” (Arrow, 1978:113). Isso simplesmente significa que o custo total do ato de votar é socialmente desigual. Dos elementos que compõem o custo total do voto, a aquisição e o processamento das informações necessárias para uma decisão acurada são os principais responsáveis por essa desigualdade, cujas causas mais remotas estão na desigualdade social. Este é um elemento que perturba essa teoria e portanto deve ser tratado com muita cautela.

A simplificação da regra de decisão feita por Kramer não resolve esse problema. No entanto, a regra de Kramer oferece uma pista. Diz ela que

a avaliação do desempenho dos governantes só é produtiva se for feita segundo algum padrão simples. A expressão “algum padrão simples” é vazia de conteúdo se não estiver referida a uma escala inteligível para quem vai fazer a avaliação. Isso não significa que esse “padrão simples” seja simplório ou rasteiro de conteúdo. O “padrão simples” de comparação é variável de acordo com quem o forma: no seu limite, é a função-utilidade que cada indivíduo atribui ao “objeto” a ser avaliado.

Funções-utilidades, como sabemos, são interpessoalmente incomparáveis. Se um indivíduo obtém de uma unidade de ação governamental uma utilidade marginal de benefício de valor seis, e outro indivíduo também obtém seis unidades, a utilidade marginal de benefícios não é igual para ambos, porque as escalas individuais de utilidade não têm a mesma origem. Nesse sentido, o ponto crítico da escala de avaliação de Kramer – “desempenho satisfatório” – não é o mesmo para cada eleitor. Como as escalas cardinais de utilidade marginal não são interpessoalmente comparáveis, para comparar o nível de satisfação dos eleitores faz-se a redução das escalas, de cardinais a ordinais. Com esse legítimo artifício metodológico, essa teoria é capaz de apreender as fontes das decisões de cada decisão individual.

Se as fontes individuais inspiradoras de decisões eleitorais puderem concentrar-se em alguns “padrões simples”, torna-se possível descrever resultados agregados produzidos originariamente por milhares de decisões individuais. Para essa teoria, o que importa é o que leva o indivíduo à ação: o eleitor compara o que ele gostaria que estivesse acontecendo com o que está de fato acontecendo e, retrospectivamente, avalia o desempenho dos governantes (Key, 1966; Kramer, 1971). Em seguida avalia quais dos postulantes têm melhores (ou mais) condições de oferecer políticas que atendam aos interesses que ele quer ver contemplados, avaliando prospectivamente os postulantes (Fiorina, 1981).

A lógica dessa comparação em tábula rasa é obviamente duvidosa. Se a maximização de interesses for o motor dessa história, então **todos** os eleitores estariam **sempre** descontentes, pois a distribuição de benefícios por parte dos governos sempre está abaixo do “ótimo” para cada indivíduo ou grupo. Mas como ninguém vive isolado, as características psicológicas pessoais atenuam o horizonte traçado pelo impulso maximizador. Sócrates, o jogador de futebol, um dia declarou: “Eu ganho muito mais do que preciso e muito menos do que mereço”. A batalha individual que cada um trava consigo mesmo

entre o que precisa e o que merece é atenuada pela noção que cada um desenvolve das suas reais possibilidades de conseguir o que precisa ou acha que merece. Muitas vezes é realmente preferível acreditar (ou supor) que as uvas estão azedas, em vez de, inutilmente, tentar obtê-las (Elster, 1983).

As fontes de inspiração das decisões eleitorais estão, pois, no segundo critério do processo decisório listado acima, incluindo: a situação social do indivíduo, o estado social do seu grupo de referência e, no limite, o estado da sociedade como um todo. Ou seja, o eleitorado compõe-se, idealmente, de dois tipos: os egoístas, que agem em defesa de seus próprios interesses, tendo por horizonte sua vida doméstica; e os eleitores cuja escala de comparação é o estado social e econômico da sociedade. Os primeiros são os eleitores cuja pergunta avaliativa é “*What have you done for me lately?*” (Popkin, 1976) e decidem em quem votar **de acordo com seus bolsos** (Key, 1966), em reação ao desempenho dos governantes. Os demais perguntam: “*What have you done for the country lately?*” e votam **de acordo com o bolso do país**; esse é o eleitor **sociotrópico** (Kinder & Kiewiet, 1981). Como toda tipologia, essa também comporta um termo intermediário, cujos integrantes essencialmente perguntam “*What have you done*

*for my referent group lately?” e votam **de acordo com o bolso do grupo*** (Wheatherford, 1983).

Como vimos anteriormente, se as respostas forem positivas, os atuais governantes ganham votos; caso contrário, perdem, favorecendo a oposição. Esse mecanismo decisório, no entanto, não é tão simples quanto pode estar sendo sugerido. Se a fonte da decisão individual está na natureza das preocupações de cada um, o objeto a ser avaliado não é necessariamente o governante como indivíduo, mas as prioridades de suas políticas públicas. É nessa direção que D. Roderick Kiewiet (1983), em *Macroeconomics & Micropolitics*, avalia os efeitos econômicos nas preferências eleitorais. Ele analisa o processo decisório – nada simples – usado pelos eleitores, cujos pontos limites de todas as combinações possíveis estão na Figura 3.3.

Figura 3.3 - Processo de decisão eleitoral e direção do voto

Fonte da decisão	Objeto da avaliação	Critério de decisão	Informação relevante	Predição do voto	Natureza do voto
Condições econômicas pessoais	Governante	satisfação c/ sua condição recente/futura	resultado/ expectativa da ação do governante	S+ : VtS S- : VtOp	personalístico
	Políticas	satisfação c/ sua condição recente/futura	resultado/ expectativa das políticas	S+ : VtS S- : VtOp	partidário
Condições gerais da economia	Governante	satisfação c/ condição da sociedade	resultado/ expectativa da ação do governante	S+ : VtS S- : VtOp	personalístico
	Políticas	satisfação c/ condição da sociedade	resultado/ expectativa das políticas	S+ : VtS S- : VtOp	partidário

Esse quadro de referência sintetiza a dinâmica do processo eleitoral, no qual existem fundamentalmente dois atores: de um lado, os eleitores e, de outro, os governantes, vistos isoladamente ou como “equipes” partidárias.

Os eleitores distribuem-se entre os que usam um padrão simples de referência com base em suas próprias condições e os sociotrópicos, que tomam como

padrão as condições mais gerais da economia. Os governos, por sua vez, também são mais ou menos voltados para a produção de bens públicos, de maneira mais ou menos visível para os cidadãos.

O objeto a ser avaliado exige diferentes lógicas de avaliação. Avaliar o governante significa avaliar sua competência ao gerenciar a atividade “governo”, notadamente na esfera econômica. Nesse caso, é a pessoa que importa. A avaliação de políticas, no entanto, segue a outro padrão: depende da eficácia da política em produzir os benefícios esperados. Para uma estrondosa maioria do eleitorado, são os resultados que importam.

Em resumo, a teoria economicista do comportamento eleitoral concebe a formação das preferências eleitorais individuais como uma função da Avaliação (Av) que os eleitores fazem dos governantes relativamente a seu Bem-estar (Be), considerado isoladamente ou como integrante de uma comunidade mais ampla. Assim, a direção do voto é regida substantivamente pela seguinte lei causal:

$$Vt_i = f(Av_i, Be_i) \quad (3.8)$$

Em condições normais, os governos trabalham com dois tipos de política: as específicas, destinadas a enfrentar desequilíbrios setoriais, e as gerais,

fundamentalmente voltadas para equilibrar as taxas de inflação e desemprego. Dado que a utilidade marginal dos benefícios se relaciona inversamente com a estrutura social, quanto mais específica for uma política, melhor para os níveis mais baixos da estratificação social. As políticas mais gerais têm efeitos positivos para todos, porém principalmente para as classes mais altas; disso decorre que, quanto mais geral a política, melhor para as classes mais altas. Desse argumento deduzem-se duas proposições:

Proposição 3.5

A utilidade marginal derivada dos benefícios oriundos de políticas públicas específicas varia inversamente com a estratificação social.

Proposição 3.6

A utilidade marginal derivada dos benefícios de políticas públicas gerais varia diretamente com a estratificação social.

As definições, decisões e implementações de políticas específicas por parte do governo dependem marcadamente da vontade individual e da atuação política dos titulares dos postos governamentais. As políticas mais gerais são mais programáticas, dependem me-

nos de indivíduos e refletem fórmulas partidárias de enfrentamento às necessidades econômicas.

Nesse sentido, a relação direta entre eleitor e candidato, sem a intermediação política e ideológica dos partidos, pode ser bem mais “produtiva” para os eleitores dos estratos mais baixos: para esse grupo, se um político levar calçamento, água etc. para sua vizinhança, é irrelevante que ele seja do PT ou do PDS. O que importa é que tais serviços e outros mais importantes sejam realizados – quem conta, nesse caso, é o candidato. Já as políticas mais gerais, voltadas para questões mais amplas, de repercussão menos “individualizada”, requerem programas relativamente integrados. Além do mais, os efeitos sociais desse tipo de política partidária não são imediatos, o que exige uma certa “dose de sacrifício momentâneo”; nesses casos, conta mais o diferencial partidário. Com tal argumento vemos que a utilidade marginal do “investimento” voto não é igual para todos os eleitores: o retorno esperado de votar em um candidato **pelo candidato** é distinto do retorno esperado do voto partidário. Assim sendo, pode-se deduzir:

Proposição 3.7

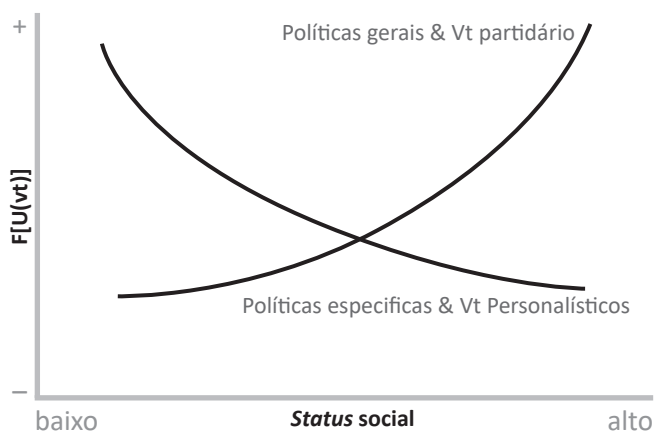
O retorno esperado do voto personalista varia inversamente com a estratificação social.

Proposição 3.8

O retorno esperado do voto partidário varia diretamente com a estratificação social.

Essas quatro últimas proposições sobre o voto contêm, por assim dizer, os ingredientes básicos para a interpretação do significado dos resultados eleitorais. Constituem também a fonte da teoria economicista da explicação da direção do voto. Vejamos na figura a seguir a distribuição espacial de votos projetados por essas quatro últimas proposições.

Figura 3.4 - Utilidade marginal do investimento voto e preferências eleitorais



A Figura 3.4 sintetiza alguns aspectos importantes da interpretação do comportamento eleitoral. Primeiro, vamos examinar as situações ali definidas estaticamente. O que o eleitor espera dos governos é razoavelmente determinado por sua situação social.

As curvas projetadas na Figura 3.4 são curvas teóricas, pressupondo que a distribuição dos eleitores ao longo do *continuum* “*status social*” seja normal. Pelo teorema de Gauss, no intervalo de um desvio padrão, 68% do eleitorado se distribuiria em torno da média, e 95% do eleitorado estaria até dois des-

vios em torno da média. Em outras palavras, em sociedades com um índice de Gini razoavelmente “justo”, cerca de $2/3$ do eleitorado estariam em torno do ponto médio da escala social, produzindo um total de votos que expressaria um mix de demandas de curto e longo prazo razoavelmente equilibrado. Em sociedades nas quais a curva de distribuição das posições sociais é acintosamente assimétrica, espera-se uma forte concentração de votos não partidários, refletindo o peso excessivo das demandas de curta duração. Em circunstâncias dessa natureza, o eleitorado tende a optar não pelo melhor candidato, segundo qualquer padrão, mas pelo candidato que lhe parecer capaz de distribuir mais benefícios. De forma caricata, esse eleitorado faz um cálculo racional benthaniano: “a longo prazo, estaremos todos mortos!”. A racionalidade dessa atitude é discutível. Entretanto, o eleitorado sem dúvida tem razão econômica para agir dessa forma. Para fundamentar esse ponto é necessário considerar de forma dinâmica as projeções das utilidades marginais da Figura 3.4.

A utilidade marginal do voto pode assumir distintas funções substantivas: para uns, o voto pode estar funcionando como o dispêndio necessário para passar a consumir alguns bens públicos que até então não se encontravam a seu alcance; para outros,

o voto pode ter a função estratégica de um investimento para consumos futuros (Monroe, 1979:162). Para o eleitorado, a opção entre maximizar interesses de curto ou de longo prazo não é uma questão puramente intelectual, de ter ou não alto nível de conceituação política ou consciência de classe: **a opção eleitoral entre o curto e o longo prazo está estreitamente condicionada pela elasticidade dos recursos individuais inerentes a cada posição na escala social.**

Cabe ressaltar ainda que os limites da elasticidade dos recursos de cada indivíduo não são constantes no tempo. A margem de manobra de cada indivíduo varia com a oscilação da economia. Em épocas de crise em que todos têm seus recursos puxados para o limite inferior, é razoável que o eleitorado, mesmo nos estratos mais altos, busque opções eleitorais mais pedestres, o que não implica perda de consciência ou de capacidade cognitiva. Ademais, essa tendência se agrava à medida que as políticas econômicas “achata” os salários, que constituem a principal fonte de recursos da maioria do eleitorado.

Essas conclusões são, de certa forma, as bases da teoria do voto econômico classista, na qual os alinhamentos de classe e a direção do voto podem ser produzidos, fundamentalmente, pela concordância

entre eleitores e líderes partidários (candidatos) a respeito de interesses inicialmente materiais e posteriormente doutrinários.

Diversos textos têm mostrado uma certa relação entre classe e voto, no nível macrossocial. Trabalhos como os de Douglas Hibbs, Gerard Kramer e D. Roderick Kiewiet, entre outros, têm mostrado uma tendência secular na história eleitoral americana: os trabalhadores são pró-democratas, e as classes médias altas e classes altas são pró-republicanos. Na Europa, Johan Lybeck e Paolo Belluci, entre outros, têm mostrado a mesma tendência: os trabalhadores votam nos partidos de esquerda e as classes médias e altas nos conservadores. Nos dois casos, essa tendência é dominante no voto para o parlamento, oscilando mais nas eleições presidenciais; na França e nos Estados Unidos, como vimos no Capítulo 1, pesaram fatores residuais relativos à personalidade e ao heroísmo de guerra dos então candidatos.

A relação entre classe e voto, nessa teoria, é definida pela experiência cotidiana dos indivíduos:

Os indicadores de classe simplesmente segregam em grupo as pessoas cujas experiências com inflação, desemprego, crescimento real da renda, integração, seguridade social etc. são grosso modo as mesmas. Por

esse ângulo, não é a identificação subjetiva de classe ou posição no sistema social que influencia as atitudes políticas, mas as informações que os indivíduos recebem sobre o mundo e suas experiências pessoais naqueles mundos. Os indicadores que usamos para transpor pessoas para classes apenas dividem em grupos as pessoas com informações e experiências similares. (Lerman, 1978, cit. *in* Kiewiet, 1983:19)

Para essa teoria, em resumo, a flutuação na direção do voto é função da capacidade dos partidos em suprir os diversos segmentos sociais com políticas que atendam primeiramente às demandas de curto prazo e, secundariamente, aos projetos políticos de longo prazo. Os partidos e principalmente seus candidatos precisam em primeiro lugar “mostrar serviço”. Posteriormente, deverão demonstrar a cada eleitor que sua situação social não é fortuita, mas sim causada em boa parte pela ação dos governantes.

Para os economicistas, portanto, o sucesso eleitoral de candidatos e partidos depende, principalmente, de sua performance prévia. Assim, não explicam por que, notadamente nos sistemas multipartidários, alguns eleitores votam sistematicamente em partidos sem experiência de governo e com chances

mínimas de chegar ao poder. Ou seja, não explicam por que alguns eleitores investem em projetos políticos cujo retorno esperado está num horizonte longínquo. Ademais, não explicam também por que eleitores igualmente insatisfeitos decidem por partidos ou candidatos oposicionistas distintos.

PARTE II

ESCOLHA RACIONAL E PARTICIPAÇÃO ELEITORAL

CAPÍTULO 4

A teoria da eficiência do voto e o paradoxo da participação

Em *An Economic Theory of Democracy*, Anthony Downs desenvolve uma teoria da democracia fundada na ação racional: seu *Homus politicus* é racional, movido por razões egoístas e procura minimizar os efeitos da condição de incerteza inerente à vida política.

O “cidadão racional” downsiano é o homem mediano que compõe a grande maioria do eleitorado. Para ele, são irrelevantes as características psicológicas do homem. Mas ele não sugere que o homem seja apenas uma fria máquina calculista, como o *Homus economicus* das teorias utilitaristas (1957:7). O homem tem história, vontades, desejos, paixões, interesses etc.:

Como uma abstração retirada da personalidade humana completa, [o homem, dadas as incertezas da vida]

encara cada situação com um olho nos ganhos a serem obtidos, o outro nos custos e um forte desejo de seguir para onde a racionalidade o oriente; portanto, uma delicada habilidade de equilibrar [seus desejos] é exigida. (Downs, 1957:9)

Num mundo de incertezas, limitado pela disponibilidade de informações relevantes, Downs (1957:6) concorda com Arrow que, sempre que as condições permitem, o homem racional comporta-se da seguinte maneira diante de cursos alternativos de ações:

1. Organiza as alternativas segundo uma ordem de preferência;
2. O seu ordenamento preferencial é transitivo;
3. Sempre pode decidir por uma das alternativas;
4. Entre as alternativas disponíveis, escolhe a que prefere mais;
5. Sob as mesmas condições, toma sempre a mesma decisão.

De acordo com esses requisitos, uma decisão política envolve a adequação ótima entre meios e fins.

Na democracia, diz Downs, “a função precípua das eleições é selecionar os governantes”. Portanto, a “equação” decisória compõe-se de dois termos: de

um lado, estão os eleitores, com sua história social, e, de outro, os postulantes. Os primeiros, perseguindo seus próprios interesses, ordenam os candidatos/partidos segundo uma ordem de preferência; os segundos ofertam políticas para ganhar as preferências dos eleitores e serem eleitos.

Os eleitores buscam maximizar os possíveis ganhos com as ações governamentais, enquanto os políticos entram em competição eleitoral para maximizar os votos. Os políticos normalmente têm objetivos sociais, projetos políticos e sonhos; mas entram na disputa pelo voto e sempre querem mais votos do que menos. Esse é um fato importante para compreender o cálculo político dos eleitores e dos políticos.

Democracia eleitoral: voto, identidade política e racionalidade

Uma democracia não se constitui apenas de um governo eleito. Um sistema democrático de governo é um arranjo institucional regido por regras que se baseiam na igualdade política entre os cidadãos e entre estes e os governantes.¹

1 As desigualdades sociais e políticas que usualmente existem nas sociedades democráticas são produzidas, obviamente, ao longo da história social dessas sociedades, mas não fazem parte dos fundamentos do arranjo. Tais desigualdades são, na verdade, o objeto de toda luta política.

Todos os cidadãos têm iguais direitos políticos de escolher um “time” de governantes e estes últimos, uma vez eleitos, não têm o direito de eliminar as oposições (1957:23-4). A competição política aberta e transparente é, pois, regida por regras que permitem aos eleitores a livre escolha de governantes. Nesse sentido, a ação eleitoral racional só é possível se as regras que orientam o processo decisório eleitoral permitirem que a escolha dos futuros governantes seja feita eficientemente. Isso requer um mínimo de estabilidade institucional:

O comportamento racional é [quase] impossível sem uma ordem estável, fornecida pelos governos. Mas os governos somente continuarão a fornecer tal estabilidade enquanto o sistema político funcionar eficientemente, isto é, na medida em que ele for racional. Portanto, racionalidade política é uma condição *sine qua non* de todas as formas de comportamento racional. (Downs, 1957:11)

Essa afirmativa é realmente muito forte. Sugere que o comportamento humano só é inteligível sob a existência de condições institucionais estáveis. Isto é, agir racionalmente requer um mínimo de previsibilidade “a respeito do comportamento dos outros e dos

governos” (Downs, 1957:11). Além disso, num mundo de incertezas, a informação, as experiências passadas e a reflexão são ingredientes necessários para o comportamento racional. Nessas condições, o cidadão eleitor, analogamente ao cidadão consumidor e investidor, decide se participa das eleições votando em um dos candidatos, partidos ou coalizões partidárias. A cada turno do ciclo eleitoral, o eleitor avalia as “ofertas” políticas a partir das informações disponíveis e decide retrospectiva e prospectivamente.

Nesse nível de abstração, não há lugar na política para lealdades de qualquer natureza. Os “times” políticos que postulam as funções de governo são, aos olhos do eleitor racional, instrumentos através dos quais ele procura maximizar seus desejos, sejam eles quais forem. No limite, essa formulação sugere uma alta taxa de volatilidade eleitoral, isto é, uma ausência quase total de identidades políticas e partidárias duradouras entre os eleitores. Mas as lealdades políticas e partidárias existem e são observadas empiricamente, sob a forma de fidelidade eleitoral. Esse fenômeno precisa ser explicado, já que a total instrumentalização da política prediz a ausência de fidelidade eleitoral. A teoria econômica oferece a seguinte solução para essa aparente contradição.

Os partidos políticos, diz Downs, são referenciais (*yardstick*) que os eleitores usam como forma de diminuir drasticamente os custos de aquisição e processamento das informações políticas necessárias para decidir. Dizer isso não basta. Muitos “usam tal referencial” por longo tempo: frequentemente são observadas correlações estáveis entre grupos sociais, classes, etnias e outras identidades sociais e resultados eleitorais. Ou bem esse tipo de lealdade ou identidade política tem uma base racional ou essa teoria não terá nada a dizer sobre o fenômeno da participação eleitoral. Dois trabalhos oferecem evidências aceitáveis de que tal fenômeno tem uma base racional.

Arthur Goldberg, no seu artigo “Social Determinism and Rationality as Bases of Party Identification” (1969), argumenta que não se trata de negar que a formação política começa na fase pré-adulta. É nessa fase, admite, que o adolescente adquire informações sobre o mundo da política e, entre estas, sobre a relevância dos partidos. As informações rudimentares que o adolescente usa para formar sua identidade normalmente são adquiridas ao nível de suas relações primárias, notadamente na família e na vizinhança, como foi mostrado há tempos pela teoria da socialização política. Para a teoria da racionalidade política, porém, a questão está em mostrar

que esse “aprendizado”, em vez de adquirir *status* de norma comportamental, gerando um indivíduo politicamente heterônomo, constitui apenas uma base informativa inicial, que pode ser posteriormente instrumentalizada. Examinando os estudos eleitorais americanos, Goldberg conclui:

A despeito das observações metodológicas, esse estudo sugere que existe um componente de racionalidade para a identificação partidária enraizada nas normas dos grupos. (...) Portanto, pode não ser surpreendente descobrir que [as normas] continuam a ser guias racionais para a ação, mesmo quando aprendidas em bases fundamentalmente afetivas. (Goldberg, 1969:21)

Mais recentemente, Morris Fiorina, em seu *Retrospective Voting in American Elections* (1981), critica as interpretações da escola sociopsicológica sobre o comportamento eleitoral. Segundo essas interpretações, a identificação partidária é um fenômeno essencialmente afetivo, componente de uma síndrome política que ofuscaria qualquer possibilidade de instrumentalização para efeito de decisões racionais. De acordo com essa teoria, seria difícil pensar em realinhamentos partidários. Nos termos da política americana, isso significaria dizer que “uma vez demo-

crata, sempre democrata!”. No entanto, argumenta Fiorina, foram suficientes as crises socioeconômicas dos anos 1960 e 1970 para que aumentassem de forma significativa a volatilidade política e a proporção de eleitores não identificados, contradizendo as previsões das teorias sociopsicológicas.

Fiorina prevê que, se persistirem as condições de crise, as identificações partidárias se enfraquecerão gradualmente, podendo atingir um ponto de equilíbrio em que não exista qualquer identificação (Fiorina, 1981:211). Em outras palavras, a lealdade e a identificação políticas não resistem ao teste dos fatos. Nesse processo, o partido desempenha uma importante função como instrumento para diminuir os custos da aquisição de informações relevantes e como sinal para direcionar a decisão política. Esta última, contudo, resultará de um processo de acomodação entre a identidade partidária do eleitor e a realidade política. De acordo com Fiorina, a mais importante descoberta a respeito dessa acomodação é a seguinte:

A identificação partidária anterior pode orientar a percepção dos eleitores sobre as condições sociais e econômicas. Mas predisposições não superam completamente a face da realidade. E, quando as percepções e julgamentos dos eleitores conflitam com suas predisposições anteriores, a acomodação resultante acarreta

uma mudança previsível na identificação partidária.
(Fiorina, 1981:199)

É razoável supor que o eleitor busque nos partidos, e até mesmo em candidatos, um “atalho” para a aquisição e processamento das informações políticas relevantes. Contudo, se os partidos jogarem o jogo da ambiguidade, multiplicarem-se em busca de diferenciações ou, ainda, expandirem suas “bases”, isso gera imprevisibilidade e, conseqüentemente, o eleitorado se volatiliza. Nesse caso, os próprios partidos se tornam fonte de volatilidade eleitoral.

A relação de fidelidade eleitor-partido pressupõe que os partidos tenham consistência e coerência política no tempo. Salvo os tradicionais 15% de eleitores mais sofisticados, os demais não podem, por razões práticas, ser sempre consistentes e coerentes em todas as questões. Cabe a cada partido estabelecer o ponto de equilíbrio entre sua consistência política e sua capacidade de maximizar votos.

Na teoria econômica do voto, os partidos políticos são organizações que buscam maximizar votos para ganhar eleições (Downs, 1957:30). O sucesso das ideias propostas pelo partido e de suas práticas políticas é medido em termos de quantidade de votos. Para os partidos, os votos significam a possibilidade

de pôr em prática seus projetos, assumindo funções governativas.

Um partido sem votos reflete sua incapacidade de conquista da preferência eleitoral. Em sociedades complexas, com múltiplas questões políticas e sociais entrelaçadas, o relaxamento da rigidez ideológica torna-se pré-requisito para o sucesso eleitoral. Nesse sentido, essa teoria prediz que **partidos ideológicos terão que se tornar “mais” pragmáticos; e os pragmáticos, “mais” ideológicos**. Tais movimentos não convergem, necessariamente, para o centro ambíguo, mas para um ponto de equilíbrio único para cada partido. É nesse ponto que cada partido estabelece um equilíbrio entre sua disposição de ganhar eleições e a de sustentar seus propósitos políticos. Esse movimento decorre imperativamente da lógica da competição eleitoral. A natureza da competição pode alterar radicalmente as estratégias eleitorais. Assim, eleições majoritárias ou proporcionais exigem estratégias distintas, embora nos dois casos prevaleça a máxima de que os postulantes sempre desejam “mais votos do que menos”.²

2 Nesta apresentação inicial não é possível discutir adequadamente essa questão. Tal afirmativa, embora seja intuitiva, não é aceita passivamente na literatura. A esse respeito cabe a pergunta se **de fato** os partidos desejam **maximizar** votos ou **apenas obter o suficiente** para ganhar os postos em disputa. Questiona-se se os

A teoria da eficiência do voto

Numa democracia, as eleições são fatos regulares, que normalmente ocorrem em condições rotineiras. Os candidatos se apresentam propondo novas políticas, novas formas de realizar as aspirações dos diversos grupos. Cabe aos eleitores escolher. Sob que condições os indivíduos decidem participar dos eventos eleitorais? E como eles escolhem seus candidatos?

Ao formular sua teoria, Anthony Downs estabelece que a seguinte lógica preside o comportamento eleitoral (1957:cap. 3): a princípio, o eleitor avalia os **ganhos possíveis** – definidos em termos de **utilidade esperada**³ e mensurados por unidades de **utilidade econômica** (U) – que podem ser obtidos a partir da **suposta ação governativa** no caso da eleição de cada “time” de candidatos. Em seguida, avalia as diferenças entre as utilidades esperadas de cada postulante, ou seja, a “diferença aritmética simples” entre as utilidades que se espera de cada postulante. Para o caso mais simples de dois postu-

partidos e candidatos se pautam por comportamentos maximizantes ou apenas “satisfacionistas”. Sobre esse debate, ver Monroe, 1979 & Barry, 1978.

- 3 A utilidade esperada é definida mais em termos de expectativa de ganhos do que de esperança matemática, tal como esse termo é definido na teoria da decisão (Hays, 1975).

lantes (i e j), o eleitor “calcula” a diferença dada por $[B=E(U_i) - E(U_j)]$. Com base nesse cálculo, o eleitor define sua escolha. Isso significa simplesmente distribuir os partidos numa escala de utilidade, no intervalo $[0,1]$; aquele que obtiver mais “pontos” ganha a preferência do eleitor.

Até esse momento, por mera questão analítica, o eleitor-decisor não tem história e não existem, portanto, predisposições eleitorais, isto é, não há identidades partidárias. Seguindo as simplificações posteriormente feitas por Ordeshook & Riker (1968) e considerando uma situação decisória na qual existam informações razoavelmente adequadas e com custos, a equação decisória downsiana pode ser assim formulada:

$$R = P(B) - C \quad (4.1)$$

O termo (B) representa o diferencial de utilidade partidária. O custo de votar, isto é, de informar-se e ir votar, tem o valor (C). O termo (R) define-se pela recompensa ou utilidade a ser extraída da vitória eleitoral de um dos postulantes. Finalmente, o termo (P) representa as chances de sucesso de cada postulante.

Com essa formulação, sempre que $P(B) > C$, então $R > 0$, isto é, sempre que os benefícios esperados forem positivos, o custo de votar é compensado, e isto é um incentivo à participação; caso contrário, o eleitor se abstém. Genericamente, então, o comportamento eleitoral (Q) é função da utilidade esperada, definida por $P(B)$:

$$C_i = f [P(B)] - C \quad (4.2)$$

A partir desse critério de decisão, a teoria downsiana sugere que diferentes comportamentos dependem da natureza do sistema partidário e do ordenamento preferencial dos eleitores.

Em sistemas bipartidários, o eleitor “calcula” o diferencial utilitário entre os postulantes e avalia as chances do “time” que maximizaria seus interesses se fosse eleito. Se essas chances forem “atraentes”, o eleitor participa; caso contrário, não participa.

Em sistemas multipartidários há três possibilidades de participação. Se o eleitor achar que seu partido preferido tem “uma chance razoável de vitória”, então lhe dá seu voto; mas se acreditar que seu partido favorito não tem chances de vencer, “dará seu voto ao partido que considerar com chances razoáveis de vencer o partido que ele prefere **menos**, para evi-

tar que este último venha a ganhar as eleições”. Se o eleitor for “orientado para o futuro”, ele talvez continue votando em seu partido preferido **mesmo que este não tenha chances de vencer**, melhorando com isso suas alternativas para o futuro.

Caso não estabeleça um diferencial de utilidade entre os postulantes, o eleitor não participa. Finalmente, se os partidos apresentarem iguais expectativas de benefícios futuros, o eleitor pode decidir participar tendo por base o desempenho dos governantes: dará seu voto àqueles que avaliar positivamente.

Para Downs, portanto, a variável-chave para determinar o comportamento do eleitor é sua percepção da probabilidade de sucesso eleitoral do candidato de sua preferência, exceto no caso do eleitor “sincero”, que se orienta em relação ao futuro. A abstenção decorreria da inexistência de preferências eleitorais, por considerar todos os candidatos igualmente muito bons ou muito ruins. Nos demais casos, a hipótese é que haveria participação política.

Essa formulação, a meu ver, é muito otimista. Um eleitor se sentiria motivado a votar porque seu candidato preferido está com 20% a mais de chances de ganhar sobre os demais concorrentes? Por outro lado, se o menos preferido apresentar pouquíssima chance de “ameaçar” o resultado final, e os dois mais

preferidos estiverem com iguais chances de vitória, por que o eleitor se motivaria? Essas e outras complicações não são consideradas por Downs.

Ademais, Downs não considera uma questão crucial: por que, em colégios eleitorais de milhões de eleitores, um eleitor se motiva a participar já que o peso de seu voto isolado é ínfimo no incremento das chances de vitória de qualquer dos candidatos ou partidos?

Será que o dever cívico, derivado da socialização política, impulsiona alguns, e a alienação política retém outros? Será que os determinantes sociais embutidos nas diversas formas de identificação política servem como força de atração para uns e de dispersão para outros? Existe, afinal, uma causalidade social remota que comanda a ação, independentemente da racionalidade intrínseca dessa ação? Se considerarmos o teorema da ação coletiva estabelecido por Olson, vemos claramente que motivações racionais de participação eleitoral perdem vertiginosamente seu apelo quando o colégio eleitoral atinge o número de 100 ou mais eleitores! Essas questões cruciais têm recebido atenção especial e têm sido parcialmente respondidas.

Riker & Odeshook, no artigo “The Calculus of Voting” (1968), reformulam a teoria comportamental

downsiana agregando a ela a variável “dever cívico” (D) e incorporando evidências produzidas pelo modelo Michigan. Com essa reformulação, a teoria econômica da participação eleitoral passou a admitir que a seguinte lógica presida o comportamento dos eleitores:

$$R = P(B) - C + D \quad (4.3)$$

Nessa nova formulação, sempre que $[P(B) + D] > C$, então $R > 0$; logo, o eleitor participa, isto é, sempre que o diferencial de utilidade esperada acrescido do “dever cívico” compensar o custo de votar, o eleitor tem incentivos para participar.

Nesse sentido, a teoria comportamental de Riker & Ordeshook é definida pela seguinte função:

$$C_i = f [P(B) + D] - C \quad (4.4)$$

Nessa versão, a variável extrarracional “dever cívico” passa a fazer parte da explicação do voto, incrementando a variância explicada da taxa de participação eleitoral. Entretanto, nunca ficou claro se a variável “dever cívico” compete com a variável “utilidade esperada”, distinguindo dois “tipos” de eleitores, “michiganianos” e “downsianos”, ou se o “dever cívico” entra como causa remota, antecedente ao ato

de escolha entre “times de postulantes”. Embora esses autores tenham demonstrado em seus testes empíricos que o “dever cívico” tem um peso explicativo relativamente menor do que a variável “utilidade esperada”, o fato é que a incorporação dessa variável serviu mais para criar problemas do que para apresentar soluções.⁴

Ademais, Ordeshook & Riker estabelecem nesse artigo de 1968, e posteriormente McKelvey & Ordeshook também o fazem no artigo “A General Theory of the Calculus of Voting” (1972), que a teoria do “empate” eleitoral estaria na base explicativa da participação, mediante a prévia formação da preferência eleitoral, tal como definida por Downs. Na teoria do “empate técnico”, a motivação para a participação é maximizada quando as chances de vitória dos candidatos convergem para o “empate eleitoral”. Isto é, o incremento na probabilidade de participação de um dado eleitor é função de como esse eleitor **percebe** a probabilidade de que **seu voto seja decisivo**.⁵

4 A origem da crítica de Brian Barry está exatamente neste ponto. Barry reexamina o modelo analítico usado por Riker & Ordeshook demonstrando que, pela formulação deles, quem comanda a relação comportamental é a variável “dever cívico”, e não a variável “utilidade esperada” (Barry, 1978:16-19).

5 Hoje já existem evidências acumuladas de que quanto mais competitiva for uma disputa eleitoral maior será a taxa de participação, como demonstraram Carroll Foster (1984) para o caso americano, e Lee Dutter (1986, 1985a) para alguns países da Europa.

O modelo explicativo para o comportamento eleitoral proposto por Riker, McKelvey & Ordeshook – RMO, como foi cunhado na literatura – contempla as mesmas perguntas examinadas na primeira parte deste trabalho para as demais teorias da ação político-eleitoral, ou seja: o que leva os eleitores a votarem e qual a direção de seus votos?

Esse modelo formula uma teoria da decisão eleitoral segundo a qual o eleitor decide a partir de considerações simultâneas sobre os seguintes aspectos:

1. Avaliação subjetiva das probabilidades de sucesso dos resultados eleitorais possíveis;
2. Associação das utilidades esperadas a cada uma das alternativas eleitorais disponíveis;
3. Seu senso de “dever cívico” ou qualquer outra satisfação associada ao ato de votar;
4. Considerações sobre o custo de votar, composto dos esforços de adquirir e processar a informação e do ato de ir votar.

Essas variáveis, endógenas ao processo decisório individual, têm dado conta da variância nas taxas de comparecimento e distribuição das preferências eleitorais, em que considerações sobre o senso de civismo podem, em certas circunstâncias, ser des-

consideraas (Dutter, 1985a; 1986). Para testes empíricos desse modelo, agrega-se uma quinta variável representando os fatores idiossincráticos decorrentes das condições sociais.

De certa forma, competindo com essa versão da teoria downsiana, pode-se identificar outra na qual o “determinismo psicológico” embutido na síndrome do “dever cívico” é substituído pelo determinismo social, ainda que como guia para a ação racional – tal como identificado por Goldberg e Fiorina, vistos acima. Nessa versão, características sociais e adesão a normas grupais substituem o senso de civismo. A volatilidade e a taxa de comparecimento nas eleições passam a ser explicadas em função das condições decisórias, das expectativas econômicas e de fatores sociais. Nesse sentido, a interação entre as características sociais e as ofertas político-eleitorais é mediada pelas expectativas de ganhos futuros medidos em termos de utilidades esperadas. Assim, para essa versão, o comportamento político é governado pela função abaixo, na qual (ES) representa a situação social do eleitor:

$$C_i = f [P(B) + ES] - C \quad (4.5)$$

Essa função, aplicada à situação de dois postulantes, é idêntica à da teoria economicista da participação, examinada no Capítulo 3. Seus resultados empíricos são estimulantes. O exame dos dados eleitorais americanos sugere que a queda constante da taxa de participação eleitoral tem suas raízes em duas fontes: de um lado, o declínio da competitividade eleitoral do sistema, no qual democratas e republicanos estabeleceram seus redutos eleitorais para as eleições legislativas, o que tende a aumentar a “certeza” dos resultados, desestimulando o eleitor. Por outro lado, a queda das expectativas de melhoria ou mudança nas políticas governamentais diminuiria o retorno esperado da ação de votar, “notadamente entre grupos étnicos e etários” (Foster, 1984:687-9).

Nessa linha de investigação, cabe ressaltar, não só pelo seu pioneirismo, o artigo “Determinismo Social, Racionalidade e Voto Flutuante em 1960” de Amaury de Souza (1972). O autor testa duas hipóteses relativas aos determinantes do voto na eleição presidencial de 1960, que elegeu Jânio Quadros. Na primeira, examina a movimentação interpartidária como função das similitudes entre a composição social dos eleitores fiéis e dos flutuantes. A teoria do determinismo social, nesse caso, projeta como eleitor flutuante aquele que “está na periferia dos gru-

pos sociais”, e por isso não internalizou da forma esperada as normas e aspirações políticas de seus grupos de referência. Dada a precariedade dos dados eleitorais de que dispunha, Souza conclui, provisoriamente, que:

As explicações oferecidas pela teoria conformista (do determinismo) são pouco plausíveis e inclusive abrem caminho para um infundável processo de argumentação *ex postfacto*. (1972:143)

Na segunda hipótese, o autor testa o modelo comportamental definido pela interação entre “expectativas de ganhos futuros” e condições sociais. Encontra evidências de que a flutuação do eleitorado era sensivelmente condicionada pelo que os eleitores percebiam como melhorias sociais obtidas pelo governo da coligação situacionista (1972:144). Esse resultado coincide com o critério satisfacionista de Kramer, visto no Capítulo 3. Apesar dessa descoberta, Souza mostrou também que o eleitor “mais educado” (usado como *proxy* de *status* social) convergiu para os partidos que, no Rio de Janeiro, tinham chances razoáveis de vencer o pleito, isto é, eram percebidos como em “empate técnico” – no caso, o PSD e a UDN. Já o eleitor de menor *status* social dirigiu-se para o PSP, “respondendo aos apelos do populismo ademarista”. Por sua

vez, a preferência dos eleitores flutuantes entre o PSD e a UDN condicionou-se nitidamente à posição social: os menos educados optaram pela coligação PTB-PSD e os mais educados pela UDN, revelando, de certa forma, um realinhamento eleitoral de base “classista”, que coincidiu com tendências macro-observadas anteriormente em outros estudos (Souza, 1972:142-5). Do ponto de vista da capacidade explicativa dessa teoria, cabe ressaltar o comentário de Amaury de Souza, mesmo admitindo que os testes foram preliminares, exigindo, pois, análises mais refinadas:

O modelo do cálculo do voto foi bem-sucedido (...), inclusive explicando, de modo muito mais econômico, as discrepâncias não previstas pela hipótese conformista. [Ou seja], as explicações baseadas em uma teoria racional do comportamento político são mais simples, mais fecundas e mais intuitivas do que aquelas fundadas em teorias que concebem a ação política como resultante de determinismos sociais. (Souza, 1972:145)⁶

6 A hipótese racionalista testada por Souza está hoje consolidada na literatura como a “teoria do voto retrospectivo”, oriunda dos trabalhos de V. O. Key e generalizada por Fiorina (1981). Trabalhos recentes têm mostrado que o uso pelo eleitor de uma estratégia de avaliação retrospectiva-prospectiva de suas condições de vida e do desempenho dos governantes explica melhor a determinação da direção do voto nas eleições brasileiras do que as variáveis sociais. Sobre isso, ver Lima Jr. (1978), Souza & Lima Jr. & Figueiredo (1985), Santos (1987).

Em *Crise e Castigo: Partidos e Gerais na Política Brasileira*, Wanderley Guilherme dos Santos faz uma abordagem semelhante ao analisar a flutuação das taxas de abstenção, votos em branco e nulos sob a seguinte hipótese racionalista:

Quanto maior for a incerteza de que o desdobramento do processo político se fará de acordo com os resultados eleitorais, tanto maior o peso da dimensão “retorno esperado do voto” e tanto maior o incentivo à alienação. (Santos, 1987:45)

Essa hipótese é consistente com o modelo de comportamento econômico que se sustenta basicamente no critério decisório da avaliação retrospectiva-prospectiva: se o eleitor **duvida** que a prática política pós-eleições seja fiel aos compromissos das urnas, isso fará decrescer o valor da “eficiência do voto” para produzir os resultados desejados. Esse fenômeno, aos olhos do eleitor, é definido pela perda do valor instrumental da ação de votar. Diante dessa constatação, o eleitor pergunta-se, legitimamente:

“Por que ir votar se o que ocorrerá posteriormente independe dos nossos votos?”.⁷

Os testes empíricos feitos por Santos também são consistentes com os modelos econômicos de explicação da flutuação do abstencionismo eleitoral: “[o abstencionismo eleitoral] está, negativamente, associado à fracionalização eleitoral e parlamentar e ao número de partidos eleitorais; só é significativo, todavia, em relação à fracionalização eleitoral” (1987:55). Isto é, quanto menor for a competição política, maior será o incentivo do eleitor para abster-se.

A junção dessas duas constatações feitas por Santos remete-nos a uma questão interessante. Se o eleitor, ao contrário, tiver razoável certeza de que “o desdobramento da política se dará em conformidade com o resultado eleitoral”, ele passa a ter incentivo para participar. Mas tal incentivo decresce se a competição for baixa, conforme mostrado. Nesse sentido, avaliações prospectivas – tanto negativas quanto positivas – geram incentivos ao abstencionismo eleitoral sob condições de baixa competitividade; assim,

7 Não há aqui substrato algum de “alienação psicológica”, tal como sugerem o modelo Michigan e a teoria de Alienação Política de Robert Lane, como mostrei no Capítulo 1. Trata-se de um cálculo cujo resultado entre o valor da ação e os resultados esperados é negativo. Sobre esse ponto, são exemplares as constatações feitas por Caldeiras (1980, 1984) e Zaluar (1985).

a incerteza do resultado eleitoral torna-se o único fator incentivador da participação.⁸

Os modelos comportamentais definidos acima sustentam-se exclusivamente no princípio da maximização do comportamento individual. Esse princípio é introduzido na ciência política pela teoria downsiana, mas tem sua origem na teoria do consumidor, para a qual a decisão individual é limitada apenas pela oferta e pelo orçamento individual. Nessa mesma linha de argumentação, há as teorias do eleitor-consumidor orientado para o curto prazo, e, em oposição a esta, a do eleitor-investidor orientado para o longo prazo (Tullock, 1967; Popkin, 1976). Nessas duas teorias, a decisão do eleitor restringe-se apenas aos constrangimentos da oferta e de seu “orçamento político”, sendo que este se compõe essencialmente dos recursos tempo e informação.

Assim, participar da política é um problema de maximização da distribuição do tempo de cada um, já que a política é apenas uma das atividades sociais em que o homem se engaja – talvez seja uma das mais importantes, mas de qualquer forma é uma dentre várias. Entretanto, o eleitor não está isolado; por isso, é necessário considerar seu comportamento em relação ao dos demais. Isso implica ampliar o

8 A demonstração desse ponto será feita no Capítulo 6.

escopo da teoria da eficiência do voto, incorporando-a ao que hoje constitui a teoria da escolha racional. É nossa intenção sugerir alguns desdobramentos nessa direção nos capítulos que se seguem. Antes, porém, temos que discutir o problema que será exposto a seguir.

O paradoxo da participação

Como vimos acima, existem evidências empíricas que confirmam o argumento de que a participação eleitoral tem uma forte base racional.

Esses estudos mostram que em diferentes contextos sociais a interação entre as expectativas sobre o futuro e a competição política comanda o comportamento do eleitor. Ou seja, a utilidade esperada $[E(U)]$ do ato de participar dirige o comportamento do eleitor, sem considerar os efeitos de fatores idiossincráticos.

Ademais, vimos também que o incentivo para a participação é maximizado quando a disputa eleitoral converge para o “empate técnico”. Mesmo nessa situação, no entanto, ainda cabe perguntar por que participar, pois a eficiência do voto individual continua com valor ínfimo: como apontei na Introdução deste trabalho, o valor de um voto é da ordem de $1/N$. Isto

é, mesmo que haja uma diferença de 5% ou menos na chance dos postulantes, em colégios eleitorais de milhões de eleitores, essa diferença ainda é de milhares de votos, não se alterando significativamente pelo poder discricionário de um voto. É nesse momento que entra a teoria do “carona” (*free-rider*) de Olson, dando origem ao paradoxo da participação.

Pelo teorema da ação coletiva de Olson, garantida a condição de não exclusão, quanto maior o grupo menor a utilidade marginal da contribuição de cada um para a produção do bem coletivo perseguido pelo grupo. Essa situação oferece um alto incentivo para a atitude do carona. O carona se indaga, legitimamente: “P que devo contribuir se minha parte é negligenciável” e “Não serei mesmo excluído dos benefícios públicos decorrentes do resultado da ação do grupo?”

As políticas implementadas pelos governos eleitos são bens públicos. Ninguém é excluído de seus resultados, pelo menos em relação às mais gerais, tais como as políticas de preço, emprego e investimentos.⁹ Ademais, **qualquer “equipe” de governantes tem, como propõe Downs, um forte incen-**

9 Obviamente, alguns grupos são mais diretamente beneficiados do que outros, apropriando-se privadamente de subprodutos de políticas gerais. Independentemente dos efeitos substantivos diferenciados de determinadas políticas, seus resultados gerais, ainda que indiretos, são indivisíveis – no sentido de que ninguém pode ser excluído dos seus efeitos.

tivo em produzir bens coletivos que atendam minimamente a todos os grupos sociais, pois a soma destes se traduzirá em votos na próxima rodada eleitoral. Portanto, a utilidade marginal da minha participação individual ou da de qualquer outro cidadão na produção do resultado final é, no limite, desprezível. **Por que participar, então, se um governo será eleito e, seja ele qual for, ninguém ficaria excluído dos benefícios indivisíveis que ele certamente produzirá?** Estamos, pois, diante de um paradoxo: **o poder do meu voto é ínfimo em uma eleição, que é uma ação coletiva. Isso significa que minha ação – votar – tem efeito virtualmente nulo. No entanto, eu e milhões de outros eleitores participamos e votamos regularmente.** Vivemos uma ilusão? É a essa pergunta que a teoria da escolha racional terá que responder.

Ao chamar a atenção do leitor na Introdução com que iniciei este estudo, enunciei que, se todos os eleitores fizessem o cálculo proposto por Olson, a taxa de comparecimento eleitoral seria nula, pois nem mesmo os próprios candidatos teriam incentivo para votar, enquanto eleitores, dado o peso de seu voto. Mas candidatos são candidatos exatamente para serem eleitos e para isso precisam de votos. Dessa for-

ma, eleitores e candidatos “vivem” o mesmo dilema, segundo o teorema olsoniano. Vejamos.

Mesmo sabendo que seu voto não vale nada, será que um candidato deixaria de comparecer e de votar em si mesmo? Se esse candidato for esperto – e em geral todos o são –, é óbvio que ele compareceria; se todos os demais deixassem de comparecer porque seus votos nada valem, isoladamente, esse candidato seria eleito com um voto, o seu. Os familiares desse candidato fariam raciocínio semelhante e ele teria mais alguns votos. Seus amigos, assessores e seguidores mais próximos usariam a mesma lógica, acrescentando mais alguns votos, até porque os colaboradores próximos esperam algum benefício direto, como cargos, contratos etc. Mas a soma de todos esses votos ainda é pouco perto dos milhões de eleitores que comparecem.

Porém, esse raciocínio vale também para todos os demais candidatos. Com isso, agregamos mais eleitores devidamente estimulados por expectativas de benefícios diretos e imediatos. Ainda assim, a soma de todos esses eleitores “de dentro” resulta em um número muito pequeno frente aos milhões que compõem o eleitorado. Os “de dentro” são os participantes privilegiados olsonianos, que obtêm incentivos positivos nessa empreitada. Para o restante, os “de

fora”, que só obterão benefícios indiretos e, em muitos casos, remotos, não há incentivo aparente que valha o custo de participar, pois nenhum desses eleitores será mesmo excluído dos benefícios da ação dos eleitos. Então, por que participar? Não é melhor pegar carona?

Entretanto, algum eleitor esperto pode perfeitamente fazer o seguinte cálculo: se todos os demais, inclusive os candidatos e seus imediatos, deixarem de comparecer, basta eu arregimentar um número relativamente pequeno de eleitores para somar seus votos aos do candidato de minha preferência; com esses votos extras, posso eleger meu candidato. Ora, se é plausível supor que ninguém mais comparecerá, exceto esse eleitor esperto e seus seguidores, é igualmente plausível supor que dois outros eleitores espertos, pelas mesmas razões do primeiro, compareçam e elejam o candidato de sua preferência à razão de dois votos a um. Pelos mesmos motivos, três outros eleitores espertos fariam a mesma coisa e assim, sucessivamente, chegaríamos a uma situação em que milhões de eleitores (espertos) compareceriam por anteciparem que os outros não compareceriam e que assim poderiam elegeriam seus candidatos.

Mas, se forem realmente eleitores espertos, eles devem saber que seus votos nada valem entre mi-

lhões, e assim voltamos ao início, situação em que argumentos plausíveis predizem que ninguém compareceria a nenhuma eleição – exceto aquele eleitor esperto que compareceria e elegeria seu candidato etc.

Como vemos, temos dois argumentos igualmente plausíveis baseados na mesma fonte – o peso relativo da ação individual na produção de um resultado coletivo –, mas que predizem comportamentos diametralmente opostos.

O primeiro argumento, do poder discricionário do voto individual, é logicamente consistente, mas não tem sustentação empírica, pois prevê a não participação; e podemos observar, regularmente, que milhões comparecem às urnas. Afinal, somos todos dirigidos por razões extrarracionais que nos levam a praticar um ato que sabemos ser ineficaz?

O segundo argumento, embora igualmente consistente, é menos poderoso do ponto de vista lógico, pois o peso relativo da ação de cada novo eleitor (esperto) diminui à razão de $1/n+1$, a cada novo eleitor que se agrega ao grupo dos espertos. Esse processo tem um limite a partir do qual o acréscimo de mais um esperto transforma todos os espertos em estúpidos, se todos continuarem a participar. Empiricamente, esse segundo argumento é aceitável? Parece

que sim,, pois observamos que normalmente a maioria dos eleitores comparece, mas não todos. Se é assim, qual é o grupo de eleitores espertos? São os que não comparecem, porque seus votos de nada valem e preferem pegar carona ou são os que comparecem na suposição de que os demais não vão comparecer e então eles têm mais chances de eleger seus candidatos? Ou será que Parsons tem razão? Diz ele:

Os mecanismos pelos quais o eleitor médio pode chegar a uma “decisão responsável” são tipicamente irracionais, já que os problemas intelectuais envolvidos numa solução racional não são solúveis na prática [e tais] mecanismos irracionais têm suas raízes nos grupos solidários da sociedade. (Parsons, 1970:19)

O raciocínio com que iniciei este item e que produz a pergunta formulada ao final do parágrafo anterior está na base de todas as críticas sérias às tentativas de explicação de comportamentos agregados tendo por fonte decisões individuais racionais. Se aceitarmos essa crítica como definitiva, qualquer teoria do comportamento eleitoral racional ficaria restrita à decisão eleitoral sobre a direção do voto, reduzida a um mero problema de escolha entre candidatos, aplicável apenas aos eleitores que comparecem para

votar **por qualquer razão**. Aceitar essa conclusão significa admitir a impossibilidade da existência de uma teoria racional de participação política.

Se os eleitores são levados até a cabine eleitoral por razões extrarracionais, que milagre os transformaria em racionais na hora de escrever suas escolhas na cédula eleitoral?

Para discutir o paradoxo da participação exposto acima, tomei por base o texto de *Sociologists, Economists and Democracy* (1978), em que Brian Barry critica os que introduzem variáveis extrarracionais na explicação racional do comportamento político. Elster, na introdução de sua coletânea *The Multiple Self*, aponta esse problema como paradigmático nas ciências sociais, colocando-o da seguinte maneira:

Se de fato para explicar **por que** as pessoas votam parece inevitável o apelo a conceitos normativos do tipo “dever cívico”, e para explicar **como** as pessoas votam parecem ser suficientes os apelos à noção de autointeresse, isso tem uma lógica explicativa esquizofrênica, pois sugere que o eleitor ao entrar na cabine eleitoral “esquece” todas as motivações sociais que o levaram até lá e milagrosamente se transforma num calculista que mede apenas custos e benefícios materiais diferenciais. (Elster, 1986a:26, grifo meu)

Na verdade, as críticas formuladas têm o grande mérito de dizer que estamos diante de uma situação paradoxal, por isso mesmo não trivial. Teoricamente, pode-se determinar que o poder discricionário do voto ou da participação de um indivíduo é da ordem de $1/N$. Entretanto, eu e outros milhões de indivíduos com o mesmo poder participamos. Como eu não me considero esquizofrênico, há que haver uma explicação.

O paradoxo que caracteriza essa situação não é simples nem é único. Um dilema semelhante ocorre nos jogos de loteria: qualquer jogador, com um mínimo de informação, sabe que a probabilidade de serem sorteados os números que escolheu é ínfima. Porém, todas as semanas, milhares jogam, e, normalmente, um ou alguns ganham. Pela teoria da probabilidade, temos um forte incentivo para não jogar, mas pela intuição “inferimos” que quem não joga tem probabilidade virtualmente zero de ganhar, o que, contrariamente, é um incentivo para jogar. Posto de outra forma, imagine alguém que teve um sonho e a partir dele “deduziu” um conjunto de números para fazer uma “fezinha”. Mas, pensando na teoria da probabilidade, essa pessoa não jogou e os números foram sorteados. Não há dúvida de que a pessoa deve ter ficado muito chateada, lamentando-se profundamente.

Essa ideia do “arrependimento por não ter agido” foi desenvolvida por Ferrejohn & Fiorina no artigo “The Paradox of Not Voting: A Decision Theoretic Analysis” (1974). Os autores argumentam que, diante de uma situação de “empate técnico”, o eleitor é levado a fazer o raciocínio inverso: se meu voto isolado é desprezível, **sem ele** as chances de meu candidato preferido serão ainda menores. Esse argumento é promissor, porém não é forte o suficiente para resolver o problema, pois a ausência desse eleitor diminui apenas infimamente as chances de seu candidato. Nesse caso, também cabe a mesma pergunta de forma inversa: por que a ausência do meu voto seria decisiva para a derrota do meu candidato?

As teorias que incentivam a não participação são logicamente consistentes, mas contraditadas pelos fatos. A teoria da probabilidade sugere que não se jogue. E a teoria da eficácia do voto individual diz exatamente a mesma coisa: não participe, porque seu objetivo de eficácia jamais será alcançado.

Este é o paradoxo da participação: com base em uma só premissa, a teoria da eficiência do voto oferece dois conselhos contraditórios. O primeiro conselho diz: não participe, porque seu ato individual é irrelevante e, como cidadão, você não estará excluído dos benefícios deriváveis da ação governamen-

tal, seja qual for o “time” eleito. O segundo conselho diz:... mas se todos, menos eu, adotarem o primeiro conselho e não participarem, então eu participo e defino o resultado eleitoral na direção que eu quiser; mas outros certamente pensarão o mesmo e assim logo seremos muitos, o que se torna um incentivo para que se pegue carona em vez de participar, voltando para o primeiro conselho.

O paradoxo da participação político-eleitoral ataca o coração da teoria da escolha racional: sua capacidade preditiva. Os dois conselhos levam os indivíduos à indeterminação, pois seu ato é simultaneamente inútil e decisivo. Essa situação de indeterminação decisória provocada pelo paradoxo da participação **independe da vontade individual** de participar. Ou seja, descobrir motivações individuais, *ad hoc*, para “explicar” por que alguns participam e outros, não, não é solução para o problema.

Um eleitor parsoniano típico, ao ser exposto ao paradoxo da participação pode construir uma *rationale* para justificar sua decisão, e a teoria lhe oferece elementos para tanto. Do ponto de vista de uma teoria racional da participação política, isso é desconfortante, pois é dada uma razão extrarracional para uma decisão política que, se espera, seja racional. Da mesma forma, a teoria da identidade social também

oferece uma razão extrarracional – a existência de identidade social – para uma decisão política que se espera racional.

As teorias que se sustentam na identidade partidária e nas similaridades sociais para explicar a participação não são convincentes. De maneira geral, a sociologia opera com a seguinte lógica: considerando a identidade social do eleitor e o fato de que existe um partido capaz de representar bem os interesses do grupo ou classe a que esse eleitor pertence, espera-se que tal eleitor participe votando nesse partido. No entanto, se existir mais de um partido competindo pela representação dos interesses do eleitor, a decisão de votar por um ou por outro não elimina sua identidade social, que é anterior à disputa partidária. Se houver dois partidos socialistas ou trabalhistas e os trabalhadores dividirem seus votos entre eles, isso não os transforma em eleitores sem identidade social.

Por outro lado, o fato de uma parcela da classe trabalhadora – majoritária ou não – votar em partidos “burgueses” não é em si uma evidência de “falsa consciência” ou “alienação política”. Pode ter sido uma decisão estratégica de buscar objetivos classistas pela aliança de classe através da via eleitoral. Nesse sentido, vemos que identidade e voto **não** são

fenômenos necessariamente associados, pois os trabalhadores podem votar em diferentes partidos “trabalhistas” ou socialistas sem que com isso percam suas identidades (Przeworski, 1986). O que se vê, em tais situações, é uma enorme competição entre esses partidos para definir qual deles **realmente** “representa os interesses” dos trabalhadores.

Avaliar se os leitores identificados participam mais do que os não identificados é um problema empírico, pois ambos, pela teoria da eficácia do voto, têm incentivos para não participar: o voto de um eleitor identificado vale tanto quanto o de um não identificado. Portanto, o fenômeno da identificação social e política não resolve pela lógica o paradoxo da participação. Se observamos empiricamente que os eleitores identificados participam mais, é preciso encontrar uma explicação para isso. Mas tal explicação não pode se fundar na própria identificação, pois geraria uma tautologia: os que mais participam são os identificados, logo identificação causa participação! Isso é, obviamente, um erro inferencial primário e não responde à pergunta fundamental: por que os eleitores identificados participam mais do que os não identificados se o voto de ambos tem exatamente o mesmo valor na contagem final?

Se entre os dois tipos de eleitor existe uma parcela que participa e outra que não participa, a explicação não está na identificação. Em certas circunstâncias, essa explicação pode ter uma fonte extrarracional (Hardim, 1982: cap. 7). Se assim for, saberemos por que os identificados participam mais, porém não resolveremos o paradoxo da participação. Sem resolver esse problema, a teoria da escolha racional só tem uma sugestão a fazer: o eleitor realmente vive a ilusão de que sua participação política é relevante e decisiva (Quattrone & Tversky, 1986).

O eleitor juiz, *expert* em controle da qualidade da ação governamental, segundo o modelo economista, como vimos, encontra uma base racional para sua decisão política: a manutenção ou alteração do seu estado de bem-estar social. No entanto, como vimos também, a capacidade decisória do eleitor fica restrita, no máximo, a uma situação de escolha entre dois concorrentes. Além do mais, sua decisão de participar não é colocada em função da eficácia de sua ação, mas em sua satisfação ou não com o *status quo*. Nesse sentido, essa teoria tampouco oferece uma solução para a situação paradoxal da participação política, pois satisfeitos e insatisfeitos participam, e seus votos têm o mesmo valor no cômputo geral.

Finalmente, o caminho apontado por Ferrejhon & Fiorina, embora seja promissor, traz uma premissa psicológica embutida na argumentação: em situações de “empate técnico” entre os postulantes, o eleitor é levado a participar movido pela **angústia** de evitar, no futuro, sentimentos de *mea culpa*.

Se o paradoxo da participação gera uma situação de indeterminação, e se as demais teorias, mesmo elipticamente, não oferecem uma solução inteiramente satisfatória, então a conclusão imediata é que a decisão política de participar talvez seja mesmo uma decisão aleatória ou compulsiva. O que tornaria a história absolutamente imprevisível. A história da humanidade, convenhamos, não é bem assim, mesmo considerando as lembranças que Péricles e Furet nos fazem, nas epígrafes deste livro.

A solução para o paradoxo da participação, como será demonstrado nos dois capítulos seguintes, está na substituição da premissa psicológica – introduzida por Ferrejhon & Fiorina – por outra premissa, com motivação racional.

Apenas para mostrar o caminho, veremos que a ignorância do eleitor sobre o resultado final da competição eleitoral e, principalmente, sobre o que os demais eleitores estão dispostos a fazer transformar-se na fonte da sua sabedoria política. O jogo de in-

certezas em que se constitui a disputa eleitoral leva o i -enésimo eleitor a compreender que seu voto é decisivo **porque esteriliza** o voto do j -enésimo eleitor-competidor, seja este último um “caroneiro” olsoniano ou um votante do candidato que é seu menos preferido. Ou seja, mesmo sem saber qual **de fato** será a proporção dos demais $(n-1)$ eleitores competidores, ele sabe que, se não participar, não elimina um voto adversário.

Nesse sentido, veremos que quanto maiores forem as incertezas do jogo eleitoral, mais incentivos os eleitores terão para participar: “incerteza é então uma condição necessária para a participação” (Przeworski, 1985:143).

CAPÍTULO 5

Fundamentos da escolha racional e elementos do cálculo do voto

Para solucionar a situação paradoxal da participação eleitoral, descrita no capítulo anterior, podem-se tomar dois caminhos. Um deles é relativamente simples, mas não ajuda a encontrar uma explicação para o fenômeno da participação. O outro caminho é muito mais complexo, mas oferece uma saída. Vejamos inicialmente o primeiro caminho.

Embora sejam lógica e matematicamente consistentes e convincentes, tanto a teoria da probabilidade lotérica quanto a do poder discricionário do voto individual resumem-se à lógica e à matemática, delas não decorre, necessariamente, qualquer impossibilidade concreta de ação (Barry & Hardim, 1982:374). Portanto, se aceitassem tais teorias, jogadores e eleitores ficariam no imobilismo.

O paradoxo da participação é resultante de um raciocínio que tem embutido em si duas falácias. A

primeira é uma falácia de ênfase, que decorre da circularidade do argumento: ao dar-se ênfase a uma ou outra das duas etapas, chega-se a conclusões contraditórias. A segunda, a falácia de composição, pressupõe que a qualidade do todo é igual à soma das qualidades das suas partes (Copi, 1981).

Considere-se a seguinte pergunta: será que a soma de milhões de poderes ínfimos (de cada voto) continua sendo um poder ínfimo? Por analogia, será que uma máquina composta por milhares de peças leves é também leve? A origem dessa falácia está em considerar medidas relativas como se fossem absolutas. Nada é leve ou pesado em relação a si próprio. Da mesma forma, o poder de um voto não é maior ou menor em relação a ele mesmo. É verdade que o poder de um voto é da ordem de $1/N$, mas também é verdade que o poder desse voto é menor do que o poder de dois outros, que são da ordem de $2/N$. Por essa linha de raciocínio, conclui-se que o **poder discricionário de um voto é, na verdade, da ordem de $n+1/N$** , isto é, para cada eleitor, **o dilema está em decidir se compensa seu esforço individual de agregar mais um voto aos n votos já agregados em direção a uma dada candidatura, em relação às suas expectativas de ganhos futuros.**

A solução teórica para o dilema da participação está, pois, em demonstrar que as características do processo eleitoral, suas regras e sua dinâmica, podem aumentar o poder discricionário do voto individual **em relação à distribuição dos demais votos**. Numa eleição majoritária com três candidatos, por exemplo, o total de votos disponíveis é divisível por um máximo de quatro subconjuntos, sendo que o poder discricionário de cada subconjunto é da ordem de n_i/N . Assim, dado o tamanho relativo dos subconjuntos n , a pergunta pertinente não é mais qual o peso relativo de um voto, mas qual o peso relativo de n_i+1 votos. Para o eleitor, a questão não é se ele decide ou não uma eleição. O problema é: “Será que meu esforço para agregar mais um voto em uma dada direção é compensatório?”. Ou, posto sob outra lógica, ele quer saber se os custos sociais futuros serão pequenos o bastante para justificar sua abstenção eleitoral no presente.

Uma vez que a decisão do eleitor ocorre antes de conhecer o resultado eleitoral, é obvio que sua decisão terá como referência sua estimativa subjetiva da distribuição dos demais eleitores, no período que antecede a eleição. E não basta que o eleitor faça tal estimativa; é necessário também que os demais eleitores ajam da mesma forma, isto é, que pelo menos

a maioria do eleitorado **jogue o jogo de antecipações**. Para demonstrar a solução desse problema é **necessário incorporar a teoria da eficiência do voto a uma teoria mais ampla de escolha racional**.

A teoria da escolha racional e o fenômeno eleitoral

A teoria econômica da participação política coloca sua mensagem de forma muito simples: se tivermos um “incentivo econômico compensatório” participamos; caso contrário, é melhor nos ocuparmos com outras coisas (Arrow, 1978; Downs, 1957).

Explicar a participação consiste, pois, em descobrir quais são as fontes que geram o máximo de incentivos compensatórios. Tais fontes dirigem causalmente os indivíduos para a participação. Descobertas essas fontes causais, encontramos as razões das taxas de comparecimento eleitoral e da distribuição das preferências dos eleitores observada ao final de cada eleição.

As taxas de participação e a distribuição das preferências populares são flutuantes no tempo e no espaço. Se, de fato, incentivos econômicos compensatórios explicam as taxas de participação e as preferências, então os incentivos associados a essas taxas

são, também, necessariamente variáveis. Se quem decide participar é o eleitor e a razão da sua decisão está no incentivo, então, no limite, vemos que os incentivos econômicos compensatórios variam de eleitor para eleitor, no tempo e no espaço. Nesse caso, eleitores com incentivos similares, pode-se prever, devem comportar-se similarmente.

Para a teoria econômica da participação, o que catalisa os eleitores, agrupando-os segundo decisões semelhantes ou díspares, formando *clusters*, são os incentivos compensatórios que eles esperam “retirar” de sua participação, e não os seus atributos sociais ou psicológicos. Nesse particular, discordando profundamente da sociologia e da psicologia do comportamento eleitoral, para a teoria econômica não há, *ex hipotesi*, razão alguma para que os trabalhadores devessem participar e votar de maneira diferente de qualquer outra categoria social. Essa teoria rejeita, pois, qualquer forma de determinismo ambiental, social ou psicológico (Downs, 1957).

A tese do determinismo sustenta que cada evento, inclusive as escolhas humanas, tem um “conjunto de causas suficientes precedentes”; isso torna os conceitos “livre escolha” e “livre ação” vazios de conteúdo, meras ilusões (Stevenson, 1977:102). Mesmo que as circunstâncias decisórias sejam altamente limitadas,

ainda assim é perfeitamente lícito admitir, de um ponto de vista lógico, como “livres aquelas ações humanas que incluem entre suas causas a **escolha** da pessoa” (Stevenson, 1977:102, grifo meu). Considerar as ações humanas como predeterminadas por um conjunto suficiente de fatores ambientais é retirar da natureza humana qualquer possibilidade de autonomia (Elster, 1986a:15; Barry & Hardim, 1982:374).

Nesse aspecto, a teoria sociológica cede lugar à teoria da escolha racional, para a qual o exercício da autonomia política individual é restringido pelo ambiente social, embora não seja determinado por ele. Para uma teoria do comportamento racional, faz parte da investigação verificar se as condições decisórias permitem ou não o exercício da racionalidade. Uma questão fronteiriça, ainda não resolvida, consiste exatamente no debate a respeito da legitimidade epistemológica de falarmos de comportamento racional “adaptativo”.

Existem duas noções de “racionalidade adaptativa” que podem descrever esse tipo de comportamento. A primeira delas enfatiza o aprendizado experimental justificando a ação. Pela repetição de procedimentos, sempre com resultados no mínimo satisfatórios, os indivíduos adquirem, indutivamente, conhecimentos suficientes sobre as consequên-

cias de tais procedimentos; passam a agir como se tivessem informação completa e perfeita a respeito daquelas situações decisórias, sempre que elas se apresentarem (March, 1986:149). Para esse tipo de comportamento, as razões para decisões posteriores sustentam-se em procedimentos passados, racionalmente justificados (Suppes, 1984:185). Esse tipo de comportamento é fronteiro ao comportamento tradicional. No momento em que um agente passa a justificar sua ação pela tradição, e não mais pela eficácia dos procedimentos, seu comportamento passa a ser tradicionalista, e não mais racional.

Um segundo tipo de “racionalidade adaptativa” enfatiza mais a “adaptação” dos desejos individuais às condições objetivas: “um desejo racional é aquele que é ajustado otimamente ao conjunto dos realizáveis” (Elster, 1986a: 15). A essa condição, Elster acrescenta uma outra que consiste no mecanismo pelo qual essa “adaptação” se realizou, descartando “adaptações” decorrentes de “reduções dissonantes”, aproximando-se do tipo de comportamento “satisfacionista” simoniano que vimos no Capítulo 3. March define esse tipo de comportamento como de “racionalidade seletiva”; a adaptação se dá quando se acrescenta ao cálculo da decisão um pré-cálculo puramente possibilístico, cuja função é eliminar ou

“arquivar temporariamente” desejos só realizáveis no futuro ou não realizáveis (March, 1986:149).

A teoria da escolha racional recupera, com isso, a autonomia política do indivíduo, e este a exerce decidindo constantemente o que é melhor para si (Elster, 1986a). Trabalhadores, classes médias, empresários, católicos etc. votando igual ou diferentemente não revelam, *ex hipotesi*, alienação, lealdade, falta de consciência, populismo etc. Tais teorias e conceitos são muito mais um **diagnóstico** de certos estados individuais do que causas ou razões das ações humanas. Muitos indivíduos admitem que interpretam os **diagnósticos** que fazem da sua situação como causas ou razões para justificar suas ações (Quattrone & Tversky, 1986). Por extensão, algumas teorias fazem o mesmo, levando os analistas a atribuírem condição de causalidade aos diagnósticos que fazem das condições humanas e sociais.

Objeto de investigação e alguns conceitos básicos

A teoria da escolha racional começa pelo entendimento de que as ações coletivas, ou os resultados destas, têm que ser compreendidas a partir das escolhas que cada indivíduo faz, em um determinado contexto institucional, com o propósito de atingir

objetivos individuais (Ordeshook, 1986:xii). Resultados agregados são, pois, o somatório de decisões individuais, segundo regras institucionais específicas.¹

A explicação do fenômeno social tem, então, dois momentos. Primeiro, é necessário **especificar as condições institucionais** que permitem a cada indivíduo decidir racionalmente, ou seja, optar por um curso de ação que produza eficazmente os objetivos que ele busca. No segundo momento, é necessário explicar **se e por que** o resultado agregado é consistente ou não com as decisões individuais. No primeiro momento, trata-se de mapear o processo causal que leva à decisão política – o cálculo de votar –; no segundo, trata-se de mapear o mecanismo institucional que congrega as vontades individuais, transformando-as em decisões coletivas.

Uma teoria da escolha racional ocupa-se basicamente de desvendar quais são os atos individuais racionalmente justificáveis. Entretanto, essa teoria não precisa partir da suposição de que as pessoas agem o tempo inteiro racionalmente ou ainda de

1 A teoria da escolha racional parte do individualismo metodológico, entendendo que só através desse caminho é possível captar, compreender, no sentido weberiano, as razões humanas para os comportamentos sociais observados. Não é minha intenção entrar no debate das virtudes e fraquezas dessa opção metodológica, apenas enfatizar que explicar decisões de um ou de muitos implica, no sentido lógico, a busca de razões individuais.

que todos – ou a maioria – agem racionalmente. Para essa teoria, o homem é potencialmente capaz de agir racionalmente (Elster, 1986a:3). Isto é, se as condições decisórias permitirem, o homem deve – tanto no sentido normativo quanto no prospectivo – agir racionalmente. Isso quer dizer que a aplicação dessa teoria e as explicações nela baseadas só são *ex postfacto* sustentáveis? A resposta é um estrondoso NÃO!

As condições objetivas, que restringem e balizam as circunstâncias do eleitor, são parte integrante da situação decisória. A existência de um, dois, três ou n candidatos altera radicalmente a situação decisória. Da mesma forma, o fato de uma eleição ser regida por regra majoritária ou proporcional também altera a situação decisória.

O cálculo racional que um eleitor pode fazer não é necessariamente o mesmo em eleições para cargos executivos, no regime presidencialista, ou para o parlamento, no regime parlamentarista. No tocante a eleições locais, regionais ou nacionais, a situação decisória também se altera. Com isso quero enfatizar que as situações decisórias são, por definição, contextuais. Isto é, as decisões são sempre condicionais. Essa teoria espera que sob as mesmas condições os indivíduos tomem exatamente as mesmas decisões.

E supõe também que, ao se alterarem as condições – o contexto – também se alterem as decisões.

Dada uma situação decisória empírica ou hipotética, procura-se verificar como um (hipotético) indivíduo racional deve decidir para exercer sua condição de potencialmente racional. Ele deve escolher o curso de ação (decidir) mais eficaz e efetivo, isto é, a ação que possa, com o menor custo, produzir o maior benefício desejado, seja qual for esse benefício. Nesse primeiro passo, a teoria da escolha racional preocupa-se fundamentalmente com **os meios que melhor se adequam aos fins pretendidos, e não com esses fins** (Elster, 1986a:1). Esse procedimento é contrafactual, pois consiste em examinar quais alterações nas situações decisórias poderiam facilitar ou constranger ainda mais a efetivação de decisões racionais. De certa forma, descobrir o melhor curso de ação corresponde a **prever** comportamentos. Assim, se, axiomaticamente, a teoria a ser construída tiver justificativas plausíveis para especificar o grau de eficiência de cada uma das alternativas consideradas, pode-se prever o comportamento do eleitor racional hipotético e a partir dele generalizar, *ceteris paribus*, para o restante do eleitorado.

Construída a teoria relativa a uma dada situação decisória, o segundo passo consiste em examinar se

ocorrem ou não os resultados previstos. Nesse sentido, aplicar essa teoria para fins exploratórios e explicativos é, na verdade, avaliar se e como as atuais condições sociais e políticas facilitam ou constroem a intenção dos indivíduos de realizar seus objetivos.

Controlados os efeitos espúrios, emergem duas conclusões se a previsão não for falsificada. Primeiro, se o resultado observado empiricamente for consistente com o resultado previsto teoricamente, podemos admitir que as pessoas agiram de uma determinada forma por ser racional agir daquela forma naquela circunstância (Elster, 1986a:16). A segunda conclusão é imediata. Se o resultado conjunto das ações individuais for consistente com o somatório das ações individuais previsto teoricamente, de acordo com um parâmetro otimizado, então podemos admitir que, na situação decisória, as regras de transformação de desejos em realidade otimizam as decisões individuais e as congregam na direção correta, tornando ótima a decisão coletiva (Arrow, 1978).

Essas duas conclusões tangenciam uma formulação tautológica muito comum quando cometemos a falácia da afirmação do consequente: se ser racional é escolher a ação que maximiza o desejo, logo o indivíduo que escolhe aquela ação faz isso porque é racional. Segundo Downs, a teoria da eficiência do

voto diz que se a utilidade esperada for maior que zero, o indivíduo vota para o candidato preferido. Mas é errôneo inferir a partir dessa premissa que, se um indivíduo votou em um dado candidato, ele fez isso porque era racional fazê-lo.

Dizer que a teoria da escolha racional é intrinsecamente tautológica tem sido também uma crítica recorrente que revela a falta de um exame cuidadoso da questão inferencial dessa teoria (Converse, 1975; Pizzomo, 1985; Reis, 1984). Não é possível inferir a racionalidade de uma decisão a partir da observação da ação escolhida pelo agente que decide. Se a observação da ação bastasse para examinar a racionalidade da decisão, todas as ações ou decisões seriam racionais, por definição, e isso contraria os fatos.

Para a teoria da ação racional, apontar qual das ações disponíveis maximiza os resultados esperados não depende da observação empírica das escolhas feitas. Estas serão ou não racionais de acordo com a teoria formulada para aquela situação. Problemas de racionalidade em teorias de decisão são problemas lógicos e dedutivos. Pode-se, e é para isso que a teoria existe, examinar se os comportamentos observáveis mantêm um padrão consistente com os critérios de racionalidade. Se sim, ótimo. Se não, é preciso investigar as causas dos resultados irracionais, se a

solução eficiente dos problemas coletivos for, por si só, um objetivo a ser perseguido.

A possibilidade de escolha racional e fatores extrarracionais

De maneira geral, há evidências empíricas capazes de sustentar a inferência de que a decisão individual de participar em eventos coletivos costuma ser consistente com uma teoria do cálculo racional. Isso, entretanto, não significa que todos os fenômenos sociais sejam explicáveis por essa teoria. Há inúmeras situações individuais e sociais diante das quais não se aplica – ou pode falhar – qualquer argumento de racionalidade (Elster, 1986a e 1986b). Como esse ponto é importante, vejamos primeiro em quais circunstâncias essa teoria não se aplica.

Há, basicamente, três situações às quais a teoria da escolha racional não se aplica. A primeira ocorre em situações com uma única alternativa. Nesse caso, não há o que decidir. A segunda é mais complicada: diante de duas ou mais alternativas, é necessário que elas sejam comparáveis entre si para que exista a possibilidade de escolha racional. Posto de outra forma: é suficiente que as alternativas não sejam comparáveis para tornar impossível a escolha racional.

Com isso quero enfatizar que a aplicação da teoria do comportamento racional está sujeita à seguinte restrição: para aplicar os critérios de racionalidade a uma situação decisória, é necessário que haja pelo menos duas alternativas realizáveis e que elas sejam comparáveis entre si; caso contrário, deixa de ser um problema de racionalidade, no sentido atribuído a esse termo dentro dessa teoria.

Finalmente, cabe destacar uma terceira situação sobre a qual a teoria da escolha racional não tem nada a dizer. Trata-se da situação que pode ser definida como de **falsa** oportunidade de escolha, na qual o resultado final não depende da decisão do agente, ainda que lhe sejam oferecidas duas ou mais opções. Um exemplo dramático, mas pertinente, está no filme *A escolha de Sofia*, na cena em que um oficial nazista oferece a Sofia duas opções: escolher dentre seus dois filhos qual iria para o trem da morte, sendo que a recusa em escolher implicaria que as duas crianças fossem levadas pela Gestapo. Em nosso cotidiano são raríssimas situações tão dramáticas quanto essa, mas são comuns outras menos dramáticas e da mesma natureza.

Nos chamados “currais eleitorais”, os eleitores estão na situação de falsa oportunidade de escolha. Os benefícios ou retaliações a que estão sujeitos não de-

pendem de suas opções, mas das chances de vitória do candidato, as quais não são definidas dentro das “cercas” desse “curral”. Se o candidato ganhar, tudo bem; se ele perder, de nada adianta dizer que votou nele; nesse caso, **a única opção** é votar, independentemente das vontades individuais, na “esperança vazia” de que ele seja eleito. Com isso quero enfatizar que há determinadas condições nas quais fica simplesmente eliminada qualquer possibilidade de argumentos racionais.

Há ainda situações em que essa teoria pode falhar tanto em seu aspecto normativo quanto no explicativo ou preditivo. Isso pode decorrer da própria situação decisória, da ignorância do indivíduo que decide a respeito dela ou, ainda, de uma ação baseada em fatores extrarracionais.

Se encontramos uma discrepância entre as previsões teóricas e as observações empíricas temos duas possibilidades: ou a teoria formulada é deficiente ou existiram razões extrarracionais, causalmente relevantes, que conduziram a ação dos indivíduos. A primeira possibilidade é trivial e desinteressante, pois depende apenas exclusivamente do talento do analista. A segunda não só é interessante como altamente relevante para explicar os fenômenos sociais.

As fontes extrarracionais que interferem causalmente nas decisões individuais não só são abundantes como, em muitos casos, limitam o escopo e a capacidade preditiva de uma boa teoria do comportamento racional.²

Na introdução de *Rational Choice* (1986a), Elster aponta para dois tipos de situação em que a teoria da escolha racional falha. A primeira delas, a de indeterminação, decorre do próprio contexto decisório observado. Nesse caso, a teoria não é capaz de dizer o que seria racional fazer. Isso ocorre, por exemplo, quando se conclui, corretamente, que existem mais de uma ação igualmente ótimas. Do ponto de vista normativo, esse caso não é exatamente um problema, pois não é necessário aconselhamento quando se tem duas ou mais alternativas igualmente ótimas. Entretanto, do ponto de vista explicativo e preditivo, essa situação de indeterminação simplesmente cancela qualquer possibilidade de explicação ou previsão de comportamentos.

Como vimos no Capítulo 3, situações em que há apenas um candidato eliminam qualquer possibilidade de explicar em bases racionais o compa-

2 A literatura tem se ocupado muito com esse tipo de problema. Em recentes coletâneas, Jon Elster (1986a; 1986b) apresenta inúmeras fontes extrarracionais que limitam a aplicação da teoria da escolha racional. Destacarei aqui as condições que são relevantes para o estudo do comportamento eleitoral.

cimento e o voto dado, exceto no caso do próprio candidato. Uma explicação racional se limitaria, portanto, ao comportamento daqueles que não compareceram às urnas. No caso de eleições com apenas um candidato, mas com regime de voto obrigatório, pode-se aventar uma explicação econômica para o comparecimento, tendo em vista sanções legais que decorreriam do não comparecimento. Mas essa explicação tem o mesmo *status* teórico que a teoria do dever cívico – ambas são triviais. Dizer simplesmente que as pessoas comparecem e votam porque há uma obrigação legal ou porque foram socializadas para fazer isso é praticamente a mesma coisa. As duas explicações acrescentam muito pouco ao entendimento do fenômeno eleitoral, pois não abordam a razão efetiva de uma eleição – escolher os governantes. Além disso, creio ser impossível explicar por que os que compareceram deram seu voto para o candidato único, seja qual for a teoria que se queira utilizar, afinal ele seria eleito com apenas seu próprio voto!³

-
- 3 A situação de candidatos únicos, na história eleitoral, não é rara. Durante o período do Colégio Eleitoral, dominado pela Arena, os antecandidatos, como Ulisses Guimarães, por exemplo, e os emedebistas, obviamente, não votaram contra o sistema por razões de cálculo racional, pois o resultado já era sabido. Situação idêntica observamos nas eleições de 1974 para o Senado, quando o então MDB não apresentou candidato no estado do Maranhão. Com isso, o candidato da então Arena “concorreu” sozinho, e o

Há duas importantes fontes extrarracionais para explicar o comportamento eleitoral que podem contradizer as previsões da teoria do comportamento racional. A formação de identidades sociais e políticas e a adoção de normas, pois cada um de nós é um palco em que os *Homus sociologicuse economicus* disputam constantemente entre si qual dos dois *ethos* presidirá nossa próxima decisão.

Na introdução da sua coletânea *The Multiple Self* (1986b), Elster aponta uma série de conflitos internos que contribuem para a formação de crenças, preferências, desejos etc. e que têm relevância causal no processo decisório individual.

De maneira geral, comportamentos dirigidos por normas sociais ou por qualquer tipo de identidade social são, em última instância, redutíveis a um problema de autoimagem. Não me refiro aqui às reprovações feitas apenas pelos próprios pares, mas pela sociedade em geral. Para reproduzir-se e sobreviver,

mais incrível é que, nessa condição, tenha obtido uma porcentagem razoável dos votos válidos! A história eleitoral americana tem registros semelhantes. Durante anos no chamado *deep south*, o sistema partidário existente era, para efeitos práticos, de apenas um partido, o Democrata. Como era de esperar, as taxas de comparecimento nessa região sempre foram menores do que as dos demais estados e regiões; entretanto, muitos americanos compareciam e davam seus votos aos candidatos democratas que, em muitos distritos eleitorais, eram candidatos únicos (Silbey et Alii, 1978).

a sociedade “espera que cada um cumpra seu dever social”. Entre esses deveres, na democracia, está o de participar do processo eleitoral.

Se a questão da escolha entre votar e não votar decorre normalmente da existência de diferenças entre os candidatos, do fato de o eleitorado querer eleger um, e não outro candidato, qual é então o papel da norma social, nesse caso? Não quero com isso negar que uma parcela do eleitorado participa, única e exclusivamente, motivada por razões dessa natureza. Apenas destaco esse ponto como uma possível fonte de causalidade. Aderir a uma norma, assumir uma certa identidade e pautar o comportamento segundo essa norma ou identidade não é, *ex hipotesi*, uma razão extrarracional (Golberg, 1969; Fiorina, 1981).

Para o exame do comportamento eleitoral, por certo existe a conduta genuinamente altruística, mas se ela não for especificada, pode gerar inferências errôneas. Nesse sentido, vale a advertência inicial de Ordeshook de que ninguém deve “discordar de que interações [sociais] condicionam a formação das preferências e escolhas individuais” (1986:1). Mas esse fato não pode ser tomado como razão suficiente para considerar que as decisões individuais são **determinadas** por aquelas interações. A identidade partidária, por exemplo, pode ter uma função

instrumental, pois reduz sensivelmente o custo de aquisição de informações para que o eleitor proceda a sua opção eleitoral, como mostrei anteriormente (Downs, 1957; Goldberg, 1969).

Do ponto de vista inferencial, o fato de a grande maioria de pessoas realmente católicas votar sistematicamente em candidatos identificados com o catolicismo não é em si evidência nem para a teoria da identidade social nem para a da escolha racional. Pode-se dizer que a causalidade social fundada na identidade dirige o comportamento do eleitor apenas na hipótese de que ele prefira, por qualquer outro diferencial comparativo, um candidato não católico, mas vote em um candidato da lista dos católicos, negando com isso sua preferência genuína. Para a teoria da escolha racional, a causalidade social dirigida pela racionalidade falhou nesse caso, porque para esse eleitor o *Homus sociologicus* venceu a batalha com o *Homus economicus*. Ou seja, prevaleceu a conformação da autoimagem desse eleitor com as expectativas de seus pares. Nesse exemplo, uma questão política foi resolvida socialmente.

Em muitas situações também ocorre o contrário, e isso por vezes pode ser até mesmo desejável e psicologicamente saudável. Para as pessoas que não fumam e não bebem – para aumentar sua expectativa de vida

ou porque seu código religioso condena esses hábitos –, quebrar essa regra uma vez ou outra não significa necessariamente fraqueza de vontade, se for uma exceção realmente justificável (Elster, 1986b:27). Ademais, devo acrescentar, o egoísta e o altruísta convictos são dois chatos e profundamente irracionais; ambos, por exemplo, atrapalham o trânsito exatamente da mesma forma, além de irritar os outros.

Racionalidade e natureza humana: um falso problema

A avaliação da natureza humana como intrinsecamente egoísta ou altruísta tem uma função muito peculiar na teoria da escolha racional. Nas formulações utilitaristas iniciais, como a de Bentham, o indivíduo era tido como naturalmente egoísta. Nos trabalhos de Arrow, Downs e Olson o *Homo economicus* é definido pelo egoísmo (*selfishness*). Com o avanço dos estudos das situações paradigmáticas, como a do “Dilema do prisioneiro” e outras, o termo definitivo da natureza humana passou a ser autointeresse (*self-interestness*), o que não é exatamente a mesma coisa. Um altruísta genuíno persegue seus interesses da mesma forma que um egoísta genuíno; ambos querem realizar seus objetivos. A diferença substantiva entre o egoísta e o altruísta é que o pri-

meiro **luta pelo bem-estar alheio**, enquanto o egoísta **luta pelo próprio bem-estar**. Entretanto, deve ser ressaltado que **ambos perseguem seus objetivos (altruístas ou egoístas) às custas de seus próprios sacrifícios**. Obter benefícios às custas de outrem não é um problema de racionalidade, mas de moral.

Para agir racionalmente, altruístas e egoístas procederão da mesma forma, realizando um cálculo para orientar-se em direção à ação que maximizará o resultado pretendido, seja ele qual for. Os comportamentos são ditados pela adequação entre meios e fins, e não entre natureza humana e meios. Portanto, supor que egoístas ou altruístas agiriam desta ou daquela forma em situações específicas é apenas um método de investigação – o método axiomático – para avaliar as condições decisórias e nada mais (Ordeshook, 1968:59; Plott, 1976).

O fenômeno do carona, decorrente da teoria da eficiência da ação, é consistente com o axioma do autointeresse. Contudo, é razoável supor que os altruístas deixarão de participar se já houver muitos outros altruístas envolvidos. Nesse caso, da mesma forma que o egoísta, seus objetivos estariam sendo realizados. Portanto, diz o teorema de Olson, é melhor “pegar carona e gastar suas energias altruístas em

outra ação mais eficiente”. O problema do carona, como já discuti antes, é que tal atitude se transforma quase que instantaneamente em um problema ético e moral: é moralmente condenável quando alguém, sistematicamente, se beneficia do sacrifício alheio, principalmente quando tal benefício é apropriado privadamente. Um político fisiológico faz, não há dúvida, um cálculo de custo e benefício quando troca apoio político ao governo por benefícios privados, incluindo até mesmo apoios que poderão se transformar em votos nas próximas eleições.

Também tem sido mostrado que imputar egoísmo ou altruísmo à natureza humana em nada ajuda a resolver os conflitos em que os indivíduos estão envolvidos. Não é verdade que a conduta altruísta seja sempre preferível (Parfit, 1978:40); da mesma forma, também não é verdade que é sempre socialmente possível sermos altruístas (Nagel, 1978).

Por exemplo, para o trânsito funcionar melhor e diminuirmos os acidentes, é irrelevante considerar se todos os indivíduos são altruístas ou egoístas. Basta todos seguirem as regras, isto é, cooperar. Aqui, se os egoístas quiserem maximizar seus objetivos, terão que agir **como se fossem** altruístas, cedendo

a vez quando o sinal assim determinar, e isso não é uma contradição.⁴

Contrariamente, se as condições sociais estiverem transtornadas, como na situação do dilema do prisioneiro, na qual não há possibilidade de comunicação e faltam garantias de que os acordos serão cumpridos, é melhor agir egoisticamente. Embora a estratégia egoísta seja moralmente condenada por muitos, na situação do dilema do prisioneiro é ela que produz um resultado capaz de maximizar o interesse coletivo; e, ironicamente, esse interesse não é **individualmente o melhor** entre as quatro alternativas que a situação pode produzir. Nesse caso, se os altruístas agirem altruisticamente, de maneira isolada, sem agir **como se** fossem egoístas, é possível que cheguem ao pior resultado para si próprios, gerando também uma situação coletivamente pior. Nesse exemplo, como no do trânsito, agir contrariamente a uma suposta “natureza básica” não implica contradição, pois a adequação entre meios e fins depende da estrutura da situação, e não de características intrínsecas dos indivíduos.

A relevância teórica do dilema do prisioneiro não está em suas premissas e condições, mas na revela-

4 Aqui, como no caso do voto obrigatório, a iminência de multa de trânsito não resolve logicamente o dilema do motorista: se egoístas e altruístas não cooperarem, o trânsito torna-se caótico.

ção de que, se as pessoas agirem única e exclusivamente segundo alguma premissa moral, *ad eternum*, mesmo em situações desvirtuadas, isso não garante que o resultado das suas ações produza, necessariamente, um bem coletivo Pareto-ótimo! Na verdade, há situações em que a natureza humana é absolutamente irrelevante na promoção de um resultado coletivo minimamente satisfatório, como bem exemplificado no “Teorema geral da possibilidade” de Arrow. Segundo esse teorema, decisões individuais consistentes não garantem resultados coletivos igualmente consistentes.⁵

Isso pode ocorrer por duas razões. Primeiro, porque não há um princípio moral e intrinsecamente universal, ou seja, um consenso *ex hipotesi*, a respeito de uma teoria geral dos “limites da obrigação” (Fishkin, 1982). Segundo, porque na hipótese de que **todos** os indivíduos adotassem, por exemplo, um princípio moral genuinamente altruísta, como o do “anticarona”, não seria garantido que o resultado final fosse Pareto-ótimo. Suponha que todos os eleitores sejam “anticaronas” e genuinamente altruístas, isto é, que suas condutas sejam sempre pautadas

5 Nesse teorema, Arrow (1978) demonstra que sempre que houver pelo menos três opções e três eleitores e a agregação das preferências individuais gerar um ordenamento coletivo cíclico, não transitivo, qualquer decisão será necessariamente ditatorial.

pela promoção do bem-estar alheio (Nagel, 1978). Suponha ainda uma eleição com três candidatos, igualmente anticaronas e altruístas, na qual o número de eleitores seja um múltiplo de três. Diante de três candidatos, os eleitores genuinamente altruístas podem entrar em conflito sobre qual dos três é o melhor para a sociedade como um todo, “gerando um conflito de objetivos altruístas” (Harsanyi, 1986:89).

Essa situação gera a possibilidade de ocorrência do Paradoxo de Condorcet, que está na base do Teorema da possibilidade de Arrow. A probabilidade de que ocorra esse paradoxo atualmente está estimada, revelando que a paralisia de decisões é, inexoravelmente, parte do mundo da política.⁶ Nesse particular, o que precisamos é aprender a lidar com ela, sem apelar para poderes “moderadores” com capacidade ditatorial de decidir “em nome de uma maioria abstrata”. É preciso que existam regras para minimizar as chances de ocorrência de paralisias decisórias e controlar seus efeitos degeneradores na formação

6 No mundo real, a probabilidade de ocorrerem situações dessa natureza não é nada desprezível: quanto maior o número de alternativas e maior o número de eleitores, maior é a probabilidade de formação de preferências coletivas não transitivas. Por simulação, sabe-se hoje que para três eleitores e três alternativas a probabilidade é de 0,056, enquanto para 49 alternativas e muito mais de 49 eleitores a probabilidade de ocorrência desse paradoxo é da ordem de 0,841, ver Ordeshook, 1986:56-59.

das vontades coletivas, especialmente o efeito de “esterilização” de uma parcela dos votos populares.

Para o teorema demonstrado por Arrow é irrelevante se o eleitor é egoísta – e caroneiro por extensão – ou altruísta. A formação de preferências sociais não transitivas e circulares, decorrente da não constituição de uma maioria, **independe da motivação moral dos eleitores**. Como já alertara Arrow, o fenômeno da “*democratic paralysis*”, definido como a incapacidade de agir decorrente “não de um desejo de inação, mas da inabilidade para o acordo sobre a ação adequada”, é um fenômeno que merece muito mais atenção (Arrow, 1978:120). A busca de mecanismos decisórios que previnam a paralisia decisória **sem ser autoritariamente** tem a virtude de evitar que sejam tomadas decisões importantes por mera “tradição” ou que “eleitores privilegiados”, notadamente na esfera de governos, decidam em nome de uma maioria abstrata.

Essas situações paradigmáticas e outras como a do *Assurance Game* têm o mérito fundamental de colocar uma advertência política importante: num mundo povoado de egoístas e altruístas em graus variados, abundante em situações nas quais é impossível a cooperação voluntária coordenada – diante de incertezas sobre a conduta dos outros –, é sempre

preferível adotar a estratégia dominante e “torcer” para que os demais façam a mesma coisa, pois somente agindo dessa forma pode-se garantir que o resultado coletivo final não seja Pareto-péssimo.

Em uma palavra: se houver uma estratégia dominante, seja ela a de cooperar ou a de não cooperar, é estupidez não adotá-la, ainda que isso entre em conflito com seus princípios, pois qualquer estratégia dominante é sempre Pareto-superior às demais disponíveis. Muitas vezes atrapalha menos quem menos ajuda, apesar de Fábio W. dos Reis, no seu *Política e Racionalidade* (1984), esforçar-se em tentar recuperar a solidariedade comunal como valor básico para orientar a conduta humana. Nesse particular, vale a pena recuperar a conclusão (política e moral) a que chegaram os criadores de toda essa celeuma:

A falta de esperança que se sente nessas situações, não podendo ser superada jogando com as palavras “racional” e “irracional”, é inerente à situação. Deveria haver uma lei contra tais jogos! De fato, deveríamos sustentar que um dos papéis essenciais dos governos seria declarar que as regras de certos “jogos” sociais precisam ser mudadas sempre que forem inerentes ao “jogo” situações em que os “jogadores”, ao buscar seus próprios fins, são forçados a assumir uma posição socialmente não desejável. (Luce & Raiffa, 1957:97)

Devemos tomar os teoremas de Arrow, de Olson e os dilemas do prisioneiro e da participação mais como um desafio, dada a probabilidade de suas ocorrências. Um desafio, como sugerem Barry & Hardim (1982:386), no sentido de instruímos as instituições para que nos tirem dessas situações quando elas vierem a ocorrer.

Do ponto de vista da teoria da escolha racional, o importante no estudo do fenômeno eleitoral é, em primeiro lugar, examinar se e quando as condições sociais e as regras políticas que estruturam as condições decisórias de cada eleitor estão – ou não – permitindo que a vontade política de cada um seja maximizada, seja qual for sua vontade. E, em segundo lugar, examinar se as regras de agregação dessas vontades produzem resultados eleitorais inteligíveis, supondo que o objetivo maior de um sistema eleitoral seja tornar o resultado eleitoral o mais inteligível possível. Isso significa aumentar a participação e adensar o conteúdo político contido na mensagem transmitida pelo voto individual. Participar de eventos políticos, como veremos, decorre de situações políticas contingentes. Ninguém se “aliena” ou se torna um ativista “consciente” de uma vez e para todo o sempre. Essa teoria não espera que todos sejam racionais vinte e quatro horas por dia, nos sete

dias da semana. Nem que todas as decisões políticas se fundamentem na razão. A questão é o que fazer quando o *quantum* de irracionalidade política distribuído socialmente se eleva a níveis comprometedores.

Antes de examinar essas questões ainda temos um bom caminho a percorrer.

Estrutura decisória e elementos do cálculo de votar: definições e conceitos essenciais

O conceito de racionalidade é neutro. Ele não é um atributo nem um estado humano. Esse conceito é puramente instrumental e descritivo. Racionalidade se exerce. Proceda-se segundo algumas regras intuitivas. Para definir seu conteúdo começamos por admitir que “quaisquer que sejam seus anseios, temos de supor que as pessoas devem preferir realizá-los mais do que menos” (Barry & Hardim, 1982:370). Eleitores, consumidores, investidores, pais, filhos etc. preferem mais felicidade do que menos.

Agir racionalmente, em busca de mais felicidade ou bem-estar, não é, pois, *ex ante* condenável. Instrumentalmente, o conceito de racionalidade constitui-se de duas ideias: no mínimo, racionalidade requer “consistência e escolha dos meios apropriados

para atingir o fim desejado, seja ele qual for” (Barry & Hardim, 1982:371). Consistência entra aqui como requisito lógico: meios e fins devem ser conectados por algum mecanismo causal.⁷ A frase “escolha dos meios apropriados” significa escolher entre os meios disponíveis, causalmente ligados ao fim desejado, aquele que maximiza o resultado da ação. Nesse sentido, a teoria da escolha racional é antes de mais nada uma teoria normativa: “ela se preocupa com os meios, ela nos diz o que devemos fazer, mais do que quais devam ser nossos desejos” (Elster, 1986a:1).

Se agir racionalmente é ligar adequadamente meios e fins, essa teoria tem que nos oferecer **imperativos condicionais** em vez de imperativos morais (Elster, 1986a:1). Assim, a instrumentalidade da ação é condicionada por quatro elementos fundamentais que constituirão a situação de escolha:

7 Amartya Sen, em seu *On Ethics & Economics* (1987), discute exhaustivamente essas duas noções implícitas na definição padrão do conceito de racionalidade. Sen mostra que consistência, *per se*, não garante racionalidade e que não é logicamente correto admitir que agir segundo motivações que não sejam oriundas de autointeresse seja irracional, por definição. Isso posto, devo acrescentar à noção de consistência a cláusula “ser consistente entre meios e fins **na direção correta**”, como enfatiza Elster (1986a: 1). Agradeço a Wanderley Guilherme dos Santos ter chamado a minha atenção para esse ponto.

1. Os objetivos desejados, isto é, os elementos que definem as intenções ou os propósitos que **motivam para** a ação;
2. As crenças sobre a adequação dos meios, as quais devem ser racionalmente formadas; isso implica que tais crenças devem, por sua vez, estar adequadamente relacionadas com as **evidências** disponíveis; tais crenças **dirigem ou motivam as escolhas individuais**;
3. Os elementos físicos, econômicos e institucionais que formam e restringem as alternativas;
4. As ações das outras pessoas, se estas interferirem, endogenamente, na adequação dos meios disponíveis.

O conteúdo substantivo de cada um desses elementos condicionantes é dado pela história social, que qualifica a importância relativa de cada um deles.

Os três primeiros fatores constituem qualquer **situação de decisão**, enquanto o quarto qualifica a dinâmica da situação. Nas teorias de decisão, o decisor avalia a situação segundo os parâmetros que cada um daqueles três fatores oferece. A inclusão do último fator condicional é crucial para o estudo de resultados de ações coletivas. Há inúmeras situações em que as escolhas das outras pessoas interferem di-

retamente na adequação que cada uma precisa fazer para tomar uma decisão racional.

No estudo do comportamento eleitoral, veremos mais adiante, esse elemento condicional é fundamental para estruturar o cálculo de votar. De maneira geral, a teoria da escolha racional trabalha fundamentalmente com um conjunto de **escolhas interdependentes** (Ordeshook, 1986). A inclusão do fator escolha interdependente expande as circunstâncias decisórias, que passam de uma situação de decisão individual para uma situação de jogo decisório.

A estruturação do cálculo de votar, considerando somente os três primeiros fatores, confina a investigação do comportamento eleitoral a uma teoria de decisão. A inclusão de escolhas interdependentes expande a investigação do comportamento eleitoral, remetendo-a à teoria dos jogos.⁸

Estruturar o cálculo de votar é, pois, amalgamar esses fatores de forma tal que uma opção eleitoral se apresente como a melhor para o eleitor, como aquela que maximiza o incentivo econômico compensatório da ação política, desejo último de cada um. Para estruturar o cálculo de votar temos, antes, que definir

8 Para uma revisão completa sobre quando e como podemos analisar fenômenos sociais como jogos e aplicar essa metodologia para compreender tais fenômenos, ver Henry Hamburger, 1979, e Dennis C. Muller, 1985.

a equação decisória, que se compõe de três termos: o conjunto de ações realizáveis, o estado de natureza e o conjunto de preferências. Vejamos cada um desses elementos.

1. Conjunto de ações realizáveis

No caso de estudos eleitorais, as ações realizáveis são definidas pelas possibilidades institucionais. Genericamente, sempre são pelo menos duas: abster-se ou votar em um dos postulantes. Nesse particular, é irrelevante que um eleitor desejasse ter outros candidatos como postulantes, competindo com os demais. Para efeito da estruturação do cálculo de votar, só contam os postulantes.⁹

Formalmente, define-se o conjunto de ações disponíveis e realizáveis (A) como um vetor de n alternativas exaustivas e exclusivas, constituídas pelos elementos A_0 (abstenção) e Vt_j (votar em):

9 Essa cláusula, na prática, entra em conflito com a condição da “Independência de alternativas irrelevantes”, posta por Arrow (1978); ao estruturar a situação de decisão para estudar o Teorema da possibilidade geral, ele considera que a inclusão de qualquer dessas alternativas não altera a situação. Aqui, dois tratamentos podem ser considerados. Um deles é sugerido pela “racionalidade seletiva-adaptativa”, o que torna irrelevante a ausência de outros postulantes; o eleitor procede a sua escolha considerando apenas os postulantes. Outro tratamento é considerar que a ausência de postulantes mais desejáveis interfira negativamente na avaliação dos candidatos, tornando-os igualmente ruins. Essa cláusula é fraca, mas provisoriamente precisamos ficar com ela.

$A = \{ A_o, Vt_j \} ; \text{ para } j = 1, 2, \dots, c \text{ candidatos.}$

No caso de regime de voto obrigatório, os votos em branco e nulos entram como um subconjunto de ações alternativas ao lado do subconjunto Vt_j .

2. Estado de natureza: resultados futuros possíveis

Na literatura sobre o assunto, a expressão “estado de natureza” é definida como o conjunto de crenças racionais sobre a estrutura causal da situação decisória. É essa estrutura causal que determina a ação capaz de maximizar um determinado resultado. Há três situações decisórias paradigmáticas (Luce & Raiffa, 1957:13):

- a. Estado de certeza:** nessa situação o decisor tem informações completas e perfeitas sobre o que será produzido por cada ação disponível;
- b. Estado de incerteza:** contrariamente, o decisor não tem como saber que resultado prevalecerá, considerando ou não o efeito de sua ação;
- c. Estado de risco:** situado entre as duas situações anteriores, é possível assinalar uma probabilidade de sucesso de cada um dos re-

sultados possíveis em relação ao conjunto das ações disponíveis.

Estado de natureza é o termo da equação do cálculo de votar que comanda a decisão do eleitor. Dada sua importância, é necessário fazer algumas delimitações iniciais.

A primeira delas refere-se à possibilidade real de existirem e serem obtidas informações completas e perfeitas sobre o estado de natureza. Na literatura sobre teoria da decisão há um “acordo tácito” de que tal estado de certeza é empiricamente impossível, por inúmeras razões. Duas delas são relevantes. De um lado, não existe qualquer teoria capaz de dizer ao decisor o momento exato em que a aquisição de informações atingiu o ponto ótimo (Elster, 1986a). Teoricamente, esse ponto é aquele a partir do qual nenhuma informação nova pode alterar mais o estado de natureza. Por outro lado, no caso de decisões eleitorais – mas não só aí –, mesmo que se disponha da informação mais completa sobre o sucesso eleitoral de um candidato e das consequências sociais das políticas que irá implementar, é empiricamente impossível prever **quais novos** problemas surgirão no futuro e, em consequência, qual será a atitude do candidato frente a tais problemas.

A possibilidade empírica do estado de incerteza, por sua vez, corresponde à situação de ausência total de informações sobre o estado de natureza, e isso também é pouco realista ou muito raro. Normalmente, existe alguma informação que se possa utilizar para que se “forme” um estado de natureza. Nesse sentido, as circunstâncias normais da vida levam a considerar o estado de risco como o mais realista. Isso introduz um elemento probabilístico e subjetivo na “formação” do estado de natureza, que caracteriza as situações decisórias no mundo real. Voltarei a esse ponto mais adiante.

Feitas essas delimitações substantivas, é necessário ainda estabelecer requisitos técnicos. Teoricamente, o estado de certeza não equivale à probabilidade igual a 1 para cada alternativa, o que seria um contrassenso. Da mesma forma, no estado de incerteza, nenhum resultado ou ação tem probabilidade zero. Incerteza, tecnicamente, significa que não há como estipular a probabilidade de qualquer das ações disponíveis. Nesse sentido, ainda que sejamos tentados, por uma ilusão mental, a admitir que o estado de risco varia entre aqueles dois extremos, isso é absolutamente errado tecnicamente.

De forma vulgar podemos falar da “certeza da vitória de um candidato”, o que significa atribuir uma

probabilidade tão alta que se aproxima de 1, mas tecnicamente jamais chega a $Pr=1$, pois entre a decisão e a realização do desejado há um espaço obscuro, imponderável, devido à impossibilidade de informação completa e perfeita: há sempre a probabilidade remota de “acidentes de percurso”.

Diante de uma situação de incerteza, o melhor que a teoria da decisão tem para oferecer é sua transformação em um estado de risco muito especial: o da equiprobabilidade. Se não temos nenhuma evidência para estimar uma probabilidade para os resultados possíveis de nossas ações, o melhor é atribuir igual probabilidade às alternativas futuras. Ainda que essa estratégia não elimine as angústias da incerteza, serve sem dúvida para minimizá-las, pois permite examinar qual ação pode maximizar os benefícios dos possíveis resultados.

O mesmo já não ocorre no estado de risco, no qual cada alternativa tem uma chance de maximizar o resultado a ela associado. No estado de risco, cada resultado possível, em função da quantidade e da qualidade das informações disponíveis, pode variar no intervalo probabilístico $Pr [0,1]$. Nessa situação, falar em certeza significa falar em “certeza” probabilística.

Dado que o vetor que contém os resultados possíveis é exaustivo e excludente, a alteração da pro-

bilidade de sucesso de uma alternativa implica, por necessidade matemática, alterações nas probabilidades de sucesso das demais alternativas. Como normalmente, e em especial em decisões eleitorais, a situação decisória se define no estado de risco, podemos, então, definir formalmente o vetor “estado de natureza” de risco (ER), para o cálculo de votar, como composto de probabilidades (Pr) de sucesso dos resultados (Rj) associados a cada alternativa do vetor “conjunto de ações realizáveis”:

Estado de Risco: $ER = \{Pr(R_j)\}$

em que:

R são os resultados possíveis, para $j = 1, 2, \dots, c$ candidatos;

$0 < Pr(R_j) < 1$.

Definido o estado de risco, cabe ainda uma observação. A situação paradoxal da participação e a solução para ela, conforme foi discutido no capítulo anterior, têm sua origem exatamente na divergência epistemológica sobre as evidências, com base nas quais se estipula a probabilidade de sucesso de cada resultado eleitoral desejado.

No caso da decisão eleitoral, há duas perguntas fundamentalmente distintas. Dependendo das res-

postas a essas perguntas, entramos ou saímos da situação paradoxal da participação. A primeira refere-se à probabilidade de um candidato ser eleito **independentemente do meu voto**; a segunda diz respeito à probabilidade do meu voto, para uma das alternativas, produzir ou alterar o resultado final da eleição, estimável antes da inclusão do meu voto. Essa segunda pergunta, tipicamente sustentada pela teoria da probabilidade **objetiva**, remete o eleitor ao paradoxo da participação, pois trata substancialmente de perguntar qual é o poder discricionário **do meu voto**, que é da ordem de $1/N$. A primeira pergunta, que se sustenta na teoria da probabilidade **subjettiva**, tipicamente bayesiana, ajuda o eleitor a sair do dilema de decidir se seu voto conta ou não. Essa teoria dirá que sim, que seu voto, dadas certas circunstâncias, é indispensável. A demonstração desse ponto será feita no próximo capítulo.

Por enquanto, vale observar que obviamente pouquíssimos são os eleitores que conhecem a teoria de Bayes. Da mesma forma que pouquíssimos jogadores de *snooker* conhecem física mecânica e geometria analítica, mas agem como se fossem *experts* nesses assuntos, pois muitos não erram quase nunca suas “tacadas”. Os eleitores também podem agir, e creio que a maioria o faz, como se fossem calculistas

bayesianos. Mas os analistas, que pretendem esclarecer por que uns participam do fenômeno eleitoral e outros, não, por dever de ofício precisam conhecer essa teoria.

3. Conjunto de preferências: o ordenamento dos desejos

O conjunto de preferências constitui o ordenamento subjetivo das ações alternativas de um conjunto de ações realizáveis, segundo uma ordem de preferência que usualmente decorre do valor econômico compensatório atribuído aos resultados associados a cada alternativa.

Tratando-se de eleições, o resultado é sempre a eleição de um candidato, se a regra for majoritária, ou vários, se for proporcional. Sem entrar ainda nessa diferenciação, a ordenação da pauta de preferências se dá da seguinte maneira: o eleitor racional atribui a cada candidato um valor que expressa o **grau de desejabilidade** das consequências da sua vitória eleitoral, que pode ser traduzido pelo conceito de **utilidade**.¹⁰ A utilidade, que normalmente se refere a incentivos econômicos compensatórios, representa os ganhos individuais ou sociais, que, acredita o elei-

¹⁰ Os conceitos desejabilidade e utilidade têm exatamente o mesmo sentido: ambos referem-se ao valor que o decisor atribui às consequências dos resultados.

tor, advirão da eleição do candidato. Então, a cada ação “votar em” o eleitor associa uma utilidade. Essa utilidade associada à ação “votar em” é a fonte da motivação do eleitor, razão necessária, mas não suficiente para a escolha, ou seja, a decisão final.

O conjunto de preferências dos eleitores define-se, então, como um vetor constituído por uma função-utilidade – que expressa o grau de desejabilidade de cada decisor (eleitor) para cada resultado possível, associada ao conjunto das ações realizáveis. Assim, cada eleitor forma **a sua** pauta ordenada de preferências (P_i), que consiste na atribuição (subjéctiva) de um valor-utilidade (U_i) para cada alternativa dentro de um conjunto de ações realizáveis, associadas a resultados possíveis. Numa situação de decisão eleitoral temos, então, formalmente:

$$P_i = \{U_i(A_o), (U_i V t_j)\}$$

para $j = 1, 2, \dots, c$ candidatos;
 para $i = 1, 2, \dots, n$ eleitores.

Genericamente, temos, então que:

$$P_i = U_i(A_j)$$

Antes de algumas considerações substantivas sobre a formação das pautas de preferências dos eleitores, é necessário definirmos algumas notações que representam as relações de preferência estipuladas entre as ações.

Relações de preferência: notações e definições essenciais¹¹

Definição 1. Existe um conjunto de alternativas preferenciais (P), tal que $P = \{a, b, \dots, n\}$

Para simplificar, suponha o seguinte conjunto com três alternativas: $P = (a, b, c)$.

Definição 2. Relação de ordem. Em cada conjunto (P) há uma relação de ordem (R) entre as alternativas, pela qual o eleitor ordena as alternativas em (P), satisfazendo:

Axioma 1. Para todos os pares de alternativas em (P), ou $(a R b)$, $(b R c)$, $(a R c)$ ou seus reversos.

$a R b$, lê-se “a conecta-se com b” na ordem ab.

$b R a$, lê-se “b conecta-se com a” na ordem ba.

¹¹ As definições aqui apresentadas são um resumo adaptado à questão eleitoral, retirado de Arrow (1978), Riker (1969) e Ordeshook (1986).

Axioma 2. Transitividade: para todos os pares em (P), se $(a R b)$ e se $(b R c)$, então $(a R c)$.

Definição 3. Relação de indiferença. Um eleitor é indiferente entre duas alternativas se e apenas se $(a R b)$ e $(b R a)$ forem verdadeiras, então $(a I b)$. Lê-se “indiferente entre a e b”.

Pelo axioma 2 da transitividade pode ser o caso de:

Estrita indiferença: $a I b I c I \dots I n$

Nesse caso, o eleitor atribui igual valor econômico compensatório – utilidade – às alternativas disponíveis.

Definição 4. Relação de preferência. Um eleitor prefere a alternativa (a) à alternativa (b), escreve-se $(a P b)$, se e apenas se $(a R b)$, e não $(b R a)$.

Pelo axioma 2 da transitividade pode ser o caso de:

Estrita preferência: $a P b P c P \dots P n$

Nesse caso, realizou-se uma relação de ordem de valor relativa a cada alternativa.

Pela definição 3 e o axioma 2 podem ocorrer ainda as seguintes situações no ordenamento das preferências:

Fraca preferência: $a I b P c$

desde que $(a P c)$ e $(b P c)$,

mas $(a I b)$

Nesse ordenamento, um eleitor é indiferente relativamente às alternativas (a) e (b), sendo, porém, ambas igualmente preferíveis à alternativa (c). Tal ordenamento pode ser interpretado como revelando “forte rejeição”.

Forte preferência: $a P b I c$
desde que $(a P b)$ e $(a P c)$,
mas $(b I c)$

Nesse ordenamento, uma alternativa é preferida em relação a todas as demais, sendo que estas últimas são indiferentes entre si. Esse ordenamento revela o que a sociologia chama de “estado” de identidade política e/ou partidária e o modelo Michigan chama de “estado” de lealdade.

Definição 5. Função-utilidade ordinal. Uma função-utilidade ordinal definida sobre o conjunto de alternativas em (P) atribui um número real a cada alternativa, de forma que se obtém a seguinte relação:

se $a R b$, então $U(a) \geq U(b)$,
para todos os pares em P.

O uso do conceito utilidade, por mais ambíguo e abstrato que possa ser, e a definição da função-utilidade ordinal têm um extraordinário efeito parcimonioso na estruturação do cálculo de votar, pois reduzem as inúmeras possibilidades de nuances na estrutura-

ção das preferências eleitorais a algumas realmente relevantes para a descrição da situação decisória.

O uso da função-utilidade na sua versão ordinal, em vez da sua versão cardinal, tem uma razão epistemológica muito importante. A teoria da utilidade desenvolvida pela economia clássica trabalha essencialmente com utilidade cardinal, e o “número real” que representa a utilidade é expresso em uma quantidade de dinheiro. As suas variáveis explicativas do comportamento do consumidor, das empresas e dos governos resumem-se a custos, investimentos (gastos) e lucros, todas mensuradas por um padrão monetário, o que é, por definição, uma escala de razão. Mesmo nesse contexto há sérias controversas quanto ao significado substantivo da comparabilidade interpessoal das escalas de utilidade monetária, visto que a utilidade marginal do incremento de uma unidade monetária, nos orçamentos individuais, não é constante de pessoa para pessoa (Arrow, 1978).

Se as escalas baseadas em um padrão monetário facilitam o uso de cálculos sofisticados pelos economistas, a interpretação substantiva desses cálculos é posta em termos ordinais com três pontos críticos: o intervalo dos resultados não desejáveis, a curva de indiferença e o intervalo de resultados desejáveis (Arrow, 1978; Ordeshook, 1986).

Uma teoria política do comportamento humano tem que, necessariamente, limitar o conceito de utilidade à sua versão ordinal, pois os benefícios individuais ou sociais deriváveis das ações de uma “equipe” de governantes eleitos não são traduzíveis para nenhum padrão monetário. Nesse sentido, atribuir qualquer número real aos elementos da pauta de preferência dos eleitores tem única e exclusivamente a finalidade heurística de facilitar a compreensão do teorema da desejabilidade ou utilidade esperada. Esse teorema, como veremos adiante, especifica a condição suficiente para a decisão de votar.

Substancialmente, escrever “o eleitor tem mais preferências pelo candidato A do que pelo candidato B” tem exatamente o mesmo significado de registrar, simplesmente, que a utilidade (a) é maior que a utilidade (b), $[U(a) > U(b)]$. Ademais, reduzir a amplíssima noção “ganhos individuais ou sociais” ao denominador comum “utilidade” significa dar igual valor político às esperanças que cada eleitor deposita na urna, descartando qualquer comparação extrapolítica.

Como já adiantei anteriormente (Capítulo 3), o valor de “troca” do voto é função da elasticidade dos recursos inerentes a cada posição social. Se para alguns um voto “vale” uma dentadura, um emprego,

algum contrato com o governo ou prioridades alternativas de investimentos públicos na área social ou puramente econômicos, depende, parcialmente, da história social de cada eleitor e das suas condições sociais no momento da eleição.

Não podemos esquecer que do outro lado dessa equação estão as “ofertas” políticas. Os políticos captam tais demandas para transformá-las em plataformas eleitorais. Algumas plataformas eleitorais são tão pedestres quanto algumas pautas de prioridades de eleitores. Se tais políticos atenderem efetivamente a essas demandas de curtíssimo prazo, eles provavelmente continuarão a ser eleitos **enquanto tais demandas existirem**. Se alguém repudia tal “estado de coisas”, precisa **fazer política, e não tomar tal diagnóstico como causa suficiente para explicar o comportamento eleitoral**. Do lado do eleitor, todas essas motivações são igualmente redutíveis a um “incentivo econômico compensatório”.

Do ponto de vista metodológico, a natureza substantiva da demanda social dos eleitores é irrelevante para distinguir **a causa suficiente para explicar a participação e até mesmo a direção do voto**. Sejam quais forem as razões sociais que produzem as pautas de preferências eleitorais dos eleitores, es-

tes participarão e distribuirão seus votos em função das incertezas do jogo eleitoral.

Cabe ainda ressaltar que a “intensidade” da preferência, *per se*, é irrelevante para o cálculo do voto, pois **querer muito mais um candidato não multiplica o voto individual**. Nesse particular, é sabido que eleitores com “forte preferência” tendem a votar de acordo com tal preferência, a despeito das incertezas eleitorais. Tal fato, do ponto de vista metodológico, é mais um complicador para a explicação do comportamento eleitoral, pois não é inexorável que os eleitores com forte preferência **sempre** participem. Como veremos nos próximos capítulos, há situações nas quais tais eleitores têm forte incentivos para não participar.

Assim, para essa teoria, nenhuma das intenções subjacentes à escolha eleitoral é mais “nobre” ou menos “nobre”: todas são politicamente iguais, porque são elas que ordenam as preferências dos eleitores. Para explicar a escolha eleitoral observada, o importante é o ordenamento preferencial que os eleitores fazem das ofertas políticas, e não as razões daquele ordenamento. O ordenamento das preferências eleitorais, como vimos acima, é uma condição necessária, mas não suficiente, para a decisão eleitoral.

Cabe nesse momento relembrar o objetivo de uma teoria da escolha política racional: entender qual o significado político dos resultados agregados de decisões individuais. Para os estudos eleitorais e para a democracia eleitoral, o que realmente importa são as mensagens políticas transmitidas pelos votos individuais, ou seja, o grau de inteligibilidade política dos resultados eleitorais agregados, e não o grau de emoção ou sofisticação intelectual que os eleitores depositam nas urnas. Mas, para chegarmos a uma teoria que nos permita compreender racionalmente a mensagem do eleitorado é necessário, antes, mapearmos **como** um eleitor racional transmite sua mensagem. “Se muitas pessoas similarmente localizadas agem racionalmente, podemos admitir que, com poucas exceções, elas o fazem porque é racional fazê-lo” (Elster, 1986a:16).

Uma vez especificados os elementos que compõem o cálculo do voto e definidas as relações de possível ordenamento das preferências individuais, podemos ir em frente para especificar as condições que levam os eleitores a diferentes decisões.

CAPÍTULO 6

Decisão eleitoral: formação da preferência política e cálculo do voto

Para começar, é preciso enfatizar a natureza subjetiva de qualquer situação decisória, em especial a da decisão eleitoral. A teoria da racionalidade, sustenta Patrick Suppes, em *Probabilistic Metaphysics*, “é intrinsecamente probabilística”, e prossegue: “o decisor tem uma utilidade ou uma função de avaliação acerca das consequências possíveis e atribui uma probabilidade subjetiva que reflete sua crença a respeito do estado de natureza” (Suppes, 1984:10; 184).

A subjetividade intrínseca ao cálculo do voto reside em duas fontes. A primeira é o fato de que o estado de natureza não é dado, mas nasce do próprio eleitor. A segunda é que o processo de formação e ordenamento da preferência política do eleitor é subjetivo. A constituição do estado de natureza nada mais é do que a definição de um **critério de decisão**. Esse critério permitirá que o eleitor decida

entre alternativas e escolha caminhos para realizar seus desejos. Do ponto de vista do eleitor, a decisão em política eleitoral é a escolha dos candidatos ou partidos que melhor representem seus desejos políticos, sejam estes “nobres”, “pedestres” ou, por vezes, repudiáveis por quem observa.

Decidir entre alternativas significa avaliá-las, comparando-as segundo algum parâmetro. Qualquer indivíduo em uma situação decisória coloca-se sempre a mesma pergunta: que caminho é o mais profícuo? A resposta a essa pergunta pode ser desdobrada em duas. Uma revela o caminho que realiza **melhor** o desejo buscado; a outra revela o caminho que tem **as maiores chances** de realizar **melhor** o desejo buscado. Escolher entre alternativas políticas implica estabelecer **graus de desejabilidade** de realização de estados sociais futuros. Os indivíduos decidem segundo graus de desejabilidade das consequências de suas ações.

A teoria da decisão bayesiana, que a meu ver é a que melhor sustenta a explicação para o fenômeno da decisão eleitoral, trabalha fundamentalmente com dois conceitos: desejabilidade e desejabilidade esperada das consequências de ações. O primeiro, estático, define o caminho que realiza melhor o desejo individual; o segundo, dinâmico, pondera os

caminhos alternativos pelas suas chances de sucesso (Jeffrey, 1965).

Decidir eleitoralmente com base apenas no grau de desejabilidade é fazer uma opção política sem considerar o estado de natureza. Decidir racionalmente, diz a teoria da decisão, é usar procedimentos – isto é, ações e cálculos intelectuais – que garantam a máxima desejabilidade esperada (Suppes, 1984:185; Jeffrey, 1965:1).

Escolher entre caminhos políticos alternativos é estabelecer uma ordem de preferências que expresse o grau de desejabilidade de quem vai decidir. Os eleitores estabelecem preferências políticas e eleitorais ao longo de sua história social. Estas revelam desejos sobre estados sociais futuros. No momento das eleições, os postulantes se apresentam e os eleitores avaliam qual deles poderá realizar mais, ou seja, qual alternativa maximizará o grau de desejabilidade do eleitor. Uma escolha política racional consiste, pois, em realizar o seguinte cálculo: estabelecem-se as preferências eleitorais para, em seguida, escolher entre elas qual produzirá a máxima desejabilidade esperada.

É minha intenção, neste capítulo, demonstrar que a introdução do aspecto estratégico do comportamento humano é um traço distintivo da teoria da es-

colha racional, e que sua aplicação ao estudo do comportamento eleitoral amplia enormemente nossa capacidade de compreender os resultados eleitorais.

O cálculo político estratégico constitui a fonte da explicação do comportamento eleitoral, mas ele depende da prévia formação da preferência eleitoral. Por isso, examinaremos primeiro essa variável.

Formação da preferência eleitoral

De certa maneira, as teorias que estamos examinando não divergem muito em relação ao procedimento dos eleitores para posicionar os candidatos ou partidos segundo um padrão de preferência. Mas divergem quanto ao conteúdo substantivo desse padrão e quanto a suas origens. Para os psicologistas, já vimos, o padrão diferencial entre os candidatos origina-se da convergência empática entre os anseios dos eleitores e os atrativos ou fascínios que os candidatos exercem: aqui, credibilidade é o conceito-chave. Para os sociólogos, a interação entre o eleitor, seu grupo de referência e os candidatos faz com que se criem identidades de interesses. Um candidato ou um partido surge como o elemento capaz de instrumentalizar politicamente aquele interesse coletivo: identidade de interesse coletivo é o padrão

diferencial. Na teoria da escolha eleitoral racional, o elemento diferencial é, em contraste, o incentivo econômico compensatório.

No entanto, embora o padrão diferencial seja divergente, a maneira como essas teorias reconstroem o ordenamento feito pelos eleitores é idêntica para efeitos práticos. Através do conceito de interesse, heurísticamente usado, as três teorias sugerem que os eleitores posicionam os candidatos num *continuum*, aproximando-se ou distanciando-se de um ponto de referência, que é onde o “interesse” do eleitor se situa.¹

Usando o método das **distâncias políticas**, vejamos como se formam as preferências eleitorais. Inicialmente devo advertir que farei, para efeito de simplificação, as seguintes suposições pouco realistas:

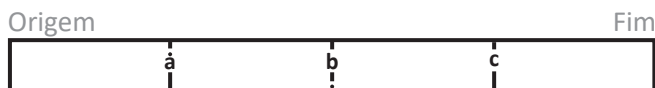
1. Todas as questões que são relevantes – tanto para a coletividade como para o eleitor racional – estão contidas num único fator, suficientemente denso e genérico, ao longo do qual os candidatos e os eleitores se distribuem;

1 Há um intenso debate sobre as teorias espaciais da competição política que não será revisto aqui. Dessas teorias, no entanto, retiro o procedimento metodológico utilizado para localizar os eleitores e os candidatos no espaço político. Sobre esse ponto, ver, especialmente: Stokes, 1963; Converse, 1966; Downs, 1957; Barry, 1982a.

2. Há três candidatos – (a), (b) e (c) – dispostos em pontos que têm iguais distâncias políticas entre si; eles não se movem porque não sabem qual a posição do eleitor racional;
3. O candidato (b) está no “centro” e os outros dois a meio caminho entre (b) e os dois extremos do *continuum*.

Farei variar apenas a posição do eleitor. Graficamente, a figura abaixo mostra essa situação.

Figura 6.1 - Distribuição espacial de candidatos e formação da preferência eleitoral



Fazendo variar a posição do eleitor (e), temos duas situações básicas:

Situação 1

Se o eleitor estiver em qualquer ponto do intervalo $[O,a]$ ou $[c,F]$, há quatro possibilidades.

1.1 Se o ponto preferencial do eleitor for: $o < e < a$, necessariamente temos que a distância $ea < eb < ec$,

então a ordem preferencial será provavelmente (a P b P c); mas também pode ser (a I b I c).

1.2 Se o ponto preferencial do eleitor for: $c < e < f$, necessariamente temos que a distância $ec < eb < ea$, então a ordem preferencial será provavelmente (c P b P a); mas também pode ser (c I b I a).

1.3 Se o ponto preferencial do eleitor for: $e = o$, teremos distância $eo = o$, então provavelmente a ordem será (a I b I c); mas também pode ser (a P b P c).

1.4 Se o ponto preferencial do eleitor for: $e = f$, por analogia a 1.3, provavelmente (c I b I a); mas também pode ser (c P b P a).

Situação 2

Se o eleitor estiver em qualquer ponto do intervalo $[a,b]$ ou do intervalo $[b,c]$, há três grupos de relações de distâncias com três possibilidades de ordenamento em cada um.

2.1 Ponto e contido em $[a,b]$

Se distância	segue que	então provavelmente
$ae < eb$	$ae < eb < ec$	a P b P c
$ae > eb$	$eb < ea < ec$	b P a P c
$ae = eb$	$[ae=eb] < ec$	a I b P c

2.2 Ponto e contido em [b,c]

Se distância	segue que	então provavelmente
$ce < eb$	$ce < eb < ea$	$c P b P a$
$ce > eb$	$eb < ec < ea$	$b P c P a$
$ce = eb$	$[ce=eb] < ea$	$c I b P a$

2.3 Ponto e coincide com os pontos a, b ou c

Se distância	segue que	então provavelmente
$ea = o$	$ea << eb < ec$	$a P b I c$
$eb = o$	$eb << ea = ec$	$b P a I c$
$ec = o$	$ec << eb < ea$	$c P b I a$

Devemos estar atentos para o fato de que essas situações são apenas paradigmáticas, pois mantivemos fixa a posição dos candidatos. No mundo real, o que observamos é uma movimentação intensa tanto dos candidatos quanto dos eleitores. Somente em situações eleitorais muito especiais é possível que candidatos e eleitores convirjam para um fator unidimensional, que contenha densidade política capaz de representar a distribuição de interesses espalhados pela sociedade. Observamos nos *surveys* eleitorais que o posicionamento dos eleitores nas diferentes questões varia enormemente, sendo que o único fator capaz de catalisar as posições é o grau de cen-

tralidade da questão no seu “cotidiano”.² Esse fato traz uma enorme complicação metodológica para se estabelecer uma base segura para inferências sobre o efeito causal entre distribuições espaciais e decisão do voto.³ Apesar dessas complicações, podemos ir em frente, pois dessas situações típicas podem ser tiradas algumas lições importantes.

Do ponto de vista da lógica da competição eleitoral vemos que a posição do “candidato b”, no centro da distribuição, é a mais favorável, pois além de aparecer quase sempre como a segunda opção eleitoral, há no mundo real uma extraordinária concentração popular em torno dos pontos centrais das escalas de preferências políticas. Foi comparando a convergência do eleitorado e dos candidatos para os pontos centrais das dimensões políticas que Page (1979) elaborou a teoria da “arte da ambiguidade” como recurso estratégico dos candidatos para “caírem” no centro das distribuições e, com isso, atraírem mais votos para si. A lógica desse movimento baseia-se na

2 Conforme a demonstração feita por Phillip Converse sobre tal ponto, vista no Capítulo 1.

3 Além da literatura previamente indicada, é importante a referência ao debate sobre esse ponto na literatura brasileira, principalmente nos textos de Reis (1978), Lamounier (1978), Lima Jr. (1978) e Amaury de Souza (1972). Para uma interpretação da ideia de “distância política” na determinação da decisão do voto no Brasil, ver Souza, Lima Jr. & Figueiredo, 1985. Quanto à questão da complicação metodológica, ver especialmente Jackson (1975).

“antecipação” que o candidato faz das posições dos eleitores frente às mais variadas questões.⁴

O resultado da arte da ambiguidade é a própria ambiguidade das propostas eleitorais, o que faz com que os candidatos diminuam as distâncias políticas entre si levando, com isso, a situação decisória dos eleitores a convergir para uma indeterminação. Esse tipo de comportamento dá lugar a dois resultados desvirtuados. Por parte dos eleitores, aumenta a volatilidade eleitoral, as decisões aleatórias e, no limite, as abstenções. Do lado dos partidos, os que são mais ideológica ou doutrinariamente coesos e articulados enfrentam o dilema de decidir se mantêm sua “pureza” ou maximizam votos (Przeworsky, 1986; Thomas, 1982).

Do ponto de vista diferencial, vemos que as previsões de formação das preferências eleitorais feitas pela teoria da “distância” são redutíveis a quatro possibilidades de ordenamento das ações alternativas do conjunto P, genericamente definidas no capítulo anterior: Indiferença, Estrita preferência, Forte preferência e Fraca preferência.

4 Cabe ressaltar que a “antecipação” das posições dos eleitores feita pelo candidato tem sido, cada vez mais, baseada nas pesquisas pré-eleitorais, não sendo pois um sentimento, puro conhecimento intuitivo ou “científico” dos interesses e das necessidades do eleitorado.

Aplicando a definição 5 a esses ordenamentos paradigmáticos, obtém-se:

Indiferença: $\rightarrow a I b I c$, implicando $U(a) = U(b) = U(c)$

Fraca preferência: $\rightarrow a I b P c$, implicando $U(a) = U(b) > U(c)$

Estrita preferência: $\rightarrow a P b P c$, implicando $U(a) > U(b) > U(c)$

Forte preferência: $\rightarrow a P b I c$, implicando $U(a) > U(b) = U(c)$

Anthony Downs, como vimos, formula sua teoria da eficiência do voto tomando por base a lógica da competição espacial eleitoral, da qual derivou também sua teoria do comportamento eleitoral. Restringindo sua teoria, provisoriamente, à formação das preferências eleitorais, o argumento downsiano tem a seguinte estrutura:

a. cada candidato apresenta-se ao eleitorado com um incentivo econômico compensatório, que o eleitor traduz em unidades de utilidade econômica (U);

b. o que determina a preferência eleitoral é o diferencial [$U_i - U_j = B$] entre os candidatos, comparados em pares (aplicação da definição 5); logo há duas possibilidades iniciais:

se $B > 0$, o eleitor estabelece uma preferência;

se $B = 0$, o eleitor não estabelece preferências.

Se adequarmos o argumento downsiano à teoria da “distância política”, encontraremos uma situação muito interessante. Para tanto, basta “traduzirmos” a aritmética da diferença entre utilidades para o cálculo geométrico euclidiano entre “distâncias utilitárias”. Feita essa correspondência operacional, vemos que as previsões derivadas da teoria das distâncias políticas euclidianas também se aplicam ao modelo aritmético downsiano.

Se esse truque operacional for suscetível o bastante para captar toda a mensagem downsiana, como parece ser, chegamos ao seguinte ponto. Em primeiro lugar, vemos que a estrutura do argumento para justificar a formação das preferências eleitorais é fantasticamente idêntica nas três grandes teorias que estamos examinando: o modelo Michigan, a sociologia eleitoral e a teoria econômica da política. O problema da quase impossibilidade de uma representação unidimensional das n -dimensões políticas que compõem as campanhas eleitorais tem, sabidamente, um forte apelo empírico e operacional. Teoricamente, para efeito da fundamentação epistemológica dessas teorias, tal apelo desaparece. Por meio da função “distância euclidiana”, é perfeitamente possível posicionar todos os eleitores e candidatos frente a cada questão e “medir” as distâncias entre

todos e, com isso, deduzir a formação das preferências eleitorais mais prováveis (Ordeshook, 1986:25). Essas três teorias competem, substancialmente, pela fonte que **motiva** os eleitores.

O modelo Michigan mede as posições de acordo com as distâncias, mas a chegada do eleitor àquela posição é dada pela “valência” da questão (*issue valence*) (Stokes, 1963).⁵ De maneira semelhante, a sociologia eleitoral busca na “densidade” da identidade política a fonte do posicionamento dos eleitores e candidatos. A teoria downsiana revela a fonte do posicionamento pelas expectativas individuais de “ganhos”, o que é uma forma de “densidade” econômica do resultado eleitoral. A semelhança na lógica inferencial dessa teoria pode ser observada na seguinte analogia entre as funções “utilidade ordinal”, “densidade política” e “valência da questão” na formação da preferência eleitoral.

A função “utilidade ordinal”, definida acima, é na verdade um operador puramente lógico e essencialmente qualitativo. Dessa forma, conecta duas ordens de qualidade, gerando uma terceira. Essa relação pode ser assim definida:

(Ganho Individual) U (Oferta Eleitoral) = Preferência.

5 Para uma crítica rigorosa a essa formulação, ver Fiorina, 1981, especialmente páginas 14-17.

A teoria da valência da questão política de Stokes exerce exatamente a mesma função de conectar opiniões individuais – o que é positivo ou negativo, certo ou errado em política – com as ofertas eleitorais. Nesse sentido, a “valência” (V) da questão é também um quantificador puramente lógico e qualitativo, portanto:

(Opinião Individual) V (Oferta Eleitoral) = Preferência.

A teoria da densidade da identidade política igualmente tem na “densidade” (D) um operador que conecta a identidade coletiva do eleitor, ou sua consciência política, com as ofertas eleitorais de representação dessas identidades. Da mesma forma, trata-se de um quantificador lógico e qualitativo. Então:

(Identidade Individual) D (Oferta Eleitoral) = Preferência.

Admitida essa argumentação, vemos que a definição 5 pode ser estendida para qualquer operador lógico e qualitativo que represente as distâncias entre os pontos preferenciais de cada eleitor e as ofertas políticas – histórica e institucionalmente formadas

– que se expressaram naquela eleição. Assim, os operadores lógicos valência (V) da questão, densidade (D) da identidade política e utilidade (U) econômica medem, igualmente, as distâncias políticas euclidianas entre os “interesses” dos eleitores e as ofertas eleitorais.

Tomando as alternativas oferecidas no conjunto (P) e definindo $V(a)$, $D(a)$ e $U(a)$ como a distância entre o ponto preferencial do eleitor e as ofertas eleitorais – e fazendo o mesmo para as demais ofertas (c) e (b) – chegamos ao seguinte quadro comparativo da lógica inferencial que estipula a formação das preferências eleitorais nas teorias do comportamento eleitoral:⁶

Figura 6.2 - “Distância política euclidiana” e formação das preferências eleitorais

Teoria	Ordenamento das preferências			
	Indiferença a I b I c	Fraca a I b P c	Estrita a P b P c	Forte a P b I c
Valência	$V(a)=V(b)=V(c)$	$V(a)=V(b)>V(c)$	$V(a)>V(b)>V(c)$	$V(a)>>V(b)=V(c)$
Densidade	$D(a)=D(b)=D(c)$	$D(a)=D(b)>D(c)$	$D(a)>D(b)>D(c)$	$D(a)>>D(b)=D(c)$
Utilidade	$U(a)=U(b)=U(c)$	$U(a)=U(b)>U(c)$	$U(a)>U(b)>U(c)$	$U(a)>>U(b)=U(c)$

6 É interessante notar que se fizermos a analogia oposta, isto é, “passarmos” a teoria da distância política para valores numa escala numérica, semelhante à da aritmética downsiana, chegaremos exatamente ao mesmo resultado.

Desse quadro comparativo podemos tirar algumas conclusões importantes e começar a mostrar as divergências entre essas teorias.

Após estabelecer suas preferências, os eleitores procederão a um “cálculo” e decidirão se participam e em quem votam. Esse quadro retrata as situações paradigmáticas do valor que os eleitores associam ao seu “instrumento” voto para promover um resultado desejado. Tal “valor” é intrinsecamente subjetivo, seja qual for a teoria usada. Adicionando a ação de abstenção (Abs) como parâmetro fixo, alternativo a cada um dos ordenamentos feitos, podemos explorar a capacidade preditiva dessas teorias a partir apenas do conhecimento da preferência dos eleitores.

Comportamento político paramétrico: o critério da desejabilidade política e a decisão eleitoral

Para explorar as semelhanças e divergências entre essas teorias, usarei a teoria da decisão, relaxando, inicialmente, alguns de seus axiomas básicos. Para começar, o eleitor especifica o estado de natureza da seguinte forma: um dos postulantes, com certeza, será eleito. Ele não sabe qual e suas alternativas são abster-se ou votar em um dos postulantes. Os ordenamentos possíveis “traduzem”, de início, **a força, a**

intensidade ou o grau de suas preferências. Não há, pois, nenhum elemento estratégico na situação decisória. O eleitor está solitário diante da campanha. As variáveis “dever cívico”, consciência política e natureza egoística ou sociotrópica são distribuídas aleatoriamente. O ato de votar contém todos os inconvenientes e custos que se possam imaginar. Do ordenamento feito resulta uma recompensa, cujo valor varia de acordo com a relação de preferência do eleitor, descontados todos os inconvenientes da participação. A recompensa pela não participação é idêntica à **recompensa** atribuída ao candidato que porventura venha a ganhar as eleições.

Cada alternativa eleitoral representa, pois, o **grau de desejabilidade** de que se realize a recompensa correspondente a cada alternativa. É irrelevante que a recompensa de cada ato seja medida por palavras do tipo “bom”, “ruim” ou “péssimo” ou qualquer outra ou, ainda, por números reais ou letras e até mesmo combinações entre esses símbolos, expressando um ordenamento. Para facilitar, o valor da recompensa de cada alternativa “votar em” será atribuído segundo o seguinte critério: para a primeira preferida, valor= 1 ; para a menos preferida, valor= 0 ; para a segunda na preferência, valor= d (de deseja-

bilidade), sendo que (d) varia no intervalo $0 < d < 1$, sempre que for o caso.

Os ordenamentos preferenciais de “votar em” expressam o que na teoria da decisão bayesiana se chama **ordem de desejabilidade** do decisor relativa aos resultados possíveis. O ordenamento a $P \succ b \succ P \succ c$, por exemplo, é interpretável como o **desejo** do eleitor de que o candidato “a” ganhe do candidato “b”, e que o candidato “b” ganhe do candidato “c” (Jeffrey, 1965). Por essa formulação, **desejar** alguma coisa é **desejar as consequências** que virão com a realização daquela coisa. Cada eleitor deseja alguma coisa com o resultado eleitoral, por exemplo, moralidade pública, segurança, emprego, casa própria, menos inflação etc. Os desejos, em conjunto ou isoladamente, são associados a um dos candidatos ou partidos. Ao apresentar-se eleitoralmente, cada candidato ou partido passa a representar uma expectativa eleitoral para a realização dos desejos dos eleitores. Assim, atribuindo-se aqueles valores de desejabilidade às alternativas eleitorais, segundo as ordens de preferências paradigmáticas, temos a seguinte matriz de recompensa (sem considerar o valor do custo de votar):

Figura 6.3 - Matriz de recompensas e ordenamento das preferências eleitorais

Ordenamentos preferenciais	Ordem de desejabilidade	Recompensa se ganha		
		a	b	c
a I b I c	se $a=b=c=1$	1	1	1
	se $a=b=c=0$	0	0	0
a I b P c	$a=b=1 > c=0$	1	1	0
a P b P c	$1 > d > 0$	1	d	0
a P b I c	$1 > b=c=0$	1	0	0

Nota: Para as demais combinações possíveis entre os candidatos, duas outras matrizes iguais a essa podem ser construídas formando-se um triedro no qual cada plano reflete o seu oposto. Assim, basta apresentar um deles.

Diante das condições decisórias estipuladas, na qual nenhum elemento estratégico foi considerado, e com essa matriz de recompensa, podemos examinar como um eleitor se comportaria, sob a orientação das teorias que estamos examinando. O critério de decisão estipulado é apenas o do grau de desejabilidade do eleitor. Nesse caso, podemos prever as seguintes decisões como as mais prováveis:

Figura 6.4 - Grau de desejabilidade política
e decisão eleitoral

Ordenamento das preferências	Teorias					
	Valência		Identidade		Utilidade	
	Cívico	Alienado	Consciente	Alienado	Egoísta	Altruísta
a I b I c	aleat.	abst.	aleat	abst.	abst.	abst.
a I b P c	não c	?	não c	?	não c	não c
a P b P c	Vt a	Vt a	Vt a	Vt a	Vt a	Vt a
a P b I c	Vt a	Vt a	Vt a	Vt a	Vt a	Vt a

Como pode ser visto na figura acima, se considerarmos apenas o grau de desejabilidade dos eleitores, vemos que essas teorias divergem apenas nas situações de “indiferença” e de “fraca preferência”. Nesses casos, as condições decisórias levam os eleitores para uma situação típica de indeterminação, ficando o resultado da decisão individual na forte dependência de fatores aleatórios.

Do ponto de vista da capacidade preditiva, a teoria da escolha racional, mesmo sem os elementos estratégicos, adiciona uma razão para tornar mais inteligível o resultado agregado. Considerando a matriz de recompensa advinda da vitória de um dos candidatos, na situação de indiferença o eleitor não tem incentivo para participar, já que um deles será eleito e a recompensa não varia, seja qual for o grau de desejabilidade. Portanto, abster-se é a melhor

alternativa. Nesse caso e **apenas nesse caso**, abstenção significa indiferença, controlados os efeitos exógenos, como os vistos no Capítulo 3.

Assim, a indiferença transforma a situação decisória que é naturalmente de risco em uma situação de certeza: um deles **com certeza** (não é uma previsão probabilística) será o eleito; como todos são igualmente desejados ou igualmente rejeitados, por que ir votar?

Se o eleitor participar apenas por motivações derivadas da socialização política, estamos diante de uma enorme dificuldade, pois ele pode escolher um dos candidatos aleatoriamente e, se o regime for de voto obrigatório, ele pode deixar a cédula em branco ou anulá-la deliberadamente. Se o eleitor escolheu alguém, qualquer teoria que se sustente apenas no grau de desejabilidade não seria capaz de explicar esse fato. No máximo, poderia esperar decisões que caracterizam os efeitos dos fenômenos *bandwagon* ou *underdog*⁷ (Brams, 1976:54). Sob esse critério de

7 Os fenômenos comportamentais identificados como *bandwagon* (“maria vai com as outras”) ocorrem quando alguns eleitores decidem por um candidato na última hora porque ele tem, manifestamente, a preferência eleitoral da maioria. O comportamento tipo *underdog* ocorre quando os eleitores decidem por um candidato tido como perdedor, para desafiar o *establishment*. O exemplo típico na literatura americana foi a vitória de McGovern na convenção Democrata em 1968. Um exemplo, no Brasil, seria a eleição de Brizola em 1982 para o governo do Estado do Rio de Janeiro.

decisão, entre os que participam, a indiferença produz voto em branco se o grau de desejabilidade do eleitor for do tipo $[a = b = c = 1]$, enquanto o voto nulo deliberado pode ser produzido por indiferença se a relação for do tipo $[a = b = c = 0]$.⁸

Para o caso do ordenamento “fraca preferência”, a decisão relativa aos candidatos igualmente mais preferidos, sob o critério único da desejabilidade, projeta uma decisão aleatória entre eles e apenas isso. Qualquer outra consideração, sem a introdução dos elementos estratégicos do cálculo do voto, é pura conjectura, pois não se tem nenhum critério para a escolha entre os dois preferidos tendo em vista suas chances eleitorais relativamente ao terceiro candidato, para o qual a desejabilidade associada é nenhuma.

Para as demais situações, a única previsão possível sem os elementos estratégicos é a que está no quadro acima. A inferência é, então, feita em função apenas do grau de desejabilidade atribuído ou revelado pelo eleitor.

É neste exato momento que pode ocorrer a “esquizofrenia teórica” nas ciências sociais. As teorias que assumem as síndromes do “dever cívico”, das

8 Empiricamente, a partir de dados agregados não há como diferenciar o tipo de indiferença que levou ao voto em branco ou nulo, pois ambos eleitores podem fazer uma coisa ou outra. Com base em *surveys* pós-eleitorais, entretanto, isso é possível.

normas sociais ou das identidades de classe como fundamentos do comportamento humano têm suas lógicas explicativas voltadas para metas coletivas. Em um caso, a motivação é a manutenção da ordem, do que é certo ou positivo; em outros casos, é o atendimento de demandas corporativas, ou, ainda, a emancipação ou a hegemonia política da classe.

Quando tais teorias são aplicadas ao processo de decisão individual da participação, o critério da desejabilidade é usado parametricamente. A desejabilidade é **imputada** ao indivíduo que decide, a partir das metas coletivas, que tais teorias sugerem ser as vontades das coletividades a que tais indivíduos pertencem. Tentativas de explicar a decisão dos indivíduos a partir de metas coletivas atribuídas teoricamente a eles estão, logicamente, fadadas ao fracasso, pois, *ex hipotesi*, condenam os comportamentos não previstos como “irracionais”, “alienados” ou “sem consciência”. As tentativas de síntese das abordagens “coletivistas” e “individualistas”, que mereceram os comentários de Elster, citados no Capítulo 4, estão sujeitas, no dizer de Amaury de Souza, a “uma deficiência crônica”:

O analista pode ser levado a postular a desejabilidade de diferentes alternativas em função de metas coleti-

vas, de forma que escolhas individuais que não satisfaçam tais metas sejam consideradas irracionais. Um exemplo pertinente é o da ação individual na teoria marxista. Uma vez postulada a racionalidade objetiva do processo de desenvolvimento das forças produtivas, o analista se remete à questão da compatibilidade entre o cálculo racional da ação individual e a racionalidade de um processo histórico. Dadas as premissas da teoria, as discrepâncias observadas só podem ser atribuídas à “falsa consciência” do ator. (Souza, 1972:137; nota 8)

Da mesma forma, em análises que não se situam no paradigma marxista, quando as expectativas teóricas sobre “lealdades” e identidades políticas esbarram nas evidências empíricas, atribui-se a “fraqueza psicológica”, “clientelismo” ou “deferência”:

À parte o alheamento e erro puro e simples das informações de que dispõem os setores [mais baixos do eleitorado] sobre os partidos, é **bastante claro que a explicação para o padrão observado se encontra na atitude de deferência que ajuda a compor a síndrome da marginalidade subjetiva**. (Reis, 1978:297; grifo meu)

A conclusão de Reis, acima citada, decorre da observação de que nas cidades pesquisadas em 1976 havia uma grande proporção de “arenistas” nos estratos mais baixos da população. Não considera, no entanto, o fato de que em uma das cidades pesquisadas, Presidente Prudente, por exemplo, 79% dos eleitores com baixa escolaridade (primário completo ou menos) e 74% dos demais eleitores que haviam declarado sua intenção de votar nos candidatos da Arena nas eleições para a prefeitura em 1976 afirmaram ter votado, **dois anos antes**, no emedebista Orestes Quércia para o Senado!⁹ Pela interpretação de Reis, devemos concluir que os eleitores que em 1974 haviam votado em Orestes Quércia, do MDB, adquiriram em dois anos a “síndrome da marginalidade subjetiva”, que os teria levado a votar, em 1976, por “deferência”, no candidato da Arena! Há algo de estranho nesse tipo de interpretação.

Pelo que vimos demonstrando, pode-se argumentar em contrapartida que os dois candidatos em questão eram politicamente muito semelhantes, daí terem ambos capturado a preferência de cerca de 75% do eleitorado de Presidente Prudente nos dois momentos. Se esse argumento for válido, a única conclusão que se sustenta é a de que esse eleitorado

9 Ver Tabela XIII, em Lamounier, 1978:31.

é politicamente consistente e, portanto, vota conscientemente. Esquizofrênico é o sistema partidário que permite a políticos tão iguais estarem em partidos tão diferentes.

Essa discussão visa enfatizar que o processo de decisão eleitoral é bem mais complexo. Não se pode imputar aos eleitores uma **desejabilidade política** derivada de sua posição social. Mesmo que isso fosse legítimo, há ainda outros fatores que condicionam a situação decisória. Conhecida a desejabilidade do eleitor, o que não é suficiente para explicar a decisão, é preciso introduzir os elementos estratégicos: o estado de natureza e a antecipação do comportamento dos demais eleitores. Sem esses dois elementos, o “cálculo do voto” fica restrito a um critério de decisão que estipula pura e simplesmente que cada um deve seguir a alternativa posta no topo de sua pauta de preferência, pois esta é a mais desejada, independentemente das chances de sucesso das alternativas.

Comportamento político estratégico: o critério da desejabilidade esperada e a decisão eleitoral

Para ampliar nossa capacidade preditiva temos que introduzir na decisão os elementos estratégicos. Quero ressaltar que a introdução do conceito

bayesiano de desejabilidade esperada amplia enormemente a compreensão do fenômeno de escolha eleitoral: a referência ao elemento econômico implícito na motivação “incentivos econômicos compensatórios” não fica restrita ao seu aspecto atuarial. Nesse sentido, o conceito “utilidade econômica” da alternativa “votar em” significa apenas a adequação de meios e fins, isto é, da eficácia da ação – mesmo porque o voto individual é, por definição, inelástico. Diferentemente do consumidor ou do investidor, o eleitor não pode “economizar” nem dividir voto: se um eleitor deixar de votar em uma eleição, não poderá entrar com dois votos na próxima (Barry, 1978); da mesma forma, não pode dar 0,6 votos para um candidato e o restante para o segundo preferido.

Para a estruturação do cálculo estratégico de votar temos que introduzir a noção de desejabilidade ou utilidade esperada. Vejamos.

Teorema da desejabilidade esperada

O modelo bayesiano de deliberação é constituído por dois conjuntos de números que representam a probabilidade das condições futuras – o estado de natureza – e a desejabilidade das consequências de cada ação – a utilidade. Esses dois conjuntos são

combinados para o cômputo da **desejabilidade esperada** para cada ato, que constitui o critério de decisão: “realizar **uma** ação que tenha desejabilidade esperada máxima” (Jeffrey, 1965:1, grifo meu). A ênfase sobre “uma” ação em vez de “a” ação decorre do fato de ser perfeitamente possível que duas ou mais ações venham a ter a mesma desejabilidade esperada máxima ou então, como é comum em eleições com mais de dois candidatos, a desejabilidade esperada da alternativa mais desejada pode ser inferior à de outra alternativa qualquer. Como já vimos antes, na primeira hipótese, o melhor é tirar “cara ou coroa”. Na segunda hipótese, a decisão é mais problemática, pois envolve “quebra” de lealdades, ou seja, votar em alguém de quem não gostaríamos tanto. É nessa hipótese que o confronto entre a teoria da escolha racional e as versões normativas das demais teorias se torna mais agudo, já que indica comportamentos antagônicos.

A teoria da escolha racional recomenda votar na alternativa que deverá maximizar o desejo político do eleitor, seja ele qual for. As demais teorias, por sua vez, recomendam a “lealdade partidária” para a consolidação da democracia eleitoral. Há duas observações sobre esse ponto. Em primeiro lugar, a recomendação genérica da teoria da escolha racional

– maximizar o desejo político – não deve ser tomada parametricamente: *ex hipotesi* é um bom conselho político. Entretanto, há situações institucionais nas quais **votar no preferido, mesmo sabendo que suas chances de vitória são pequenas, pode ser igualmente recomendável**. Na teoria do eleitor investidor, o “voto de hoje” é visto como investimento para o futuro. Mas essa teoria só se aplica às votações parlamentares, com voto de legenda, pois em eleições majoritárias o “futuro” dura o mesmo tempo que o tamanho do mandato do eleito.

Para demonstrar o teorema da desejabilidade esperada seguirei um exemplo elaborado por J. C. Jeffrey (1965), por ser bastante simples, intuitivo e aplicável a qualquer problema, inclusive o eleitoral.

Suponha que você foi convidado para jantar e que seu amigo lhe pediu para levar uma garrafa de vinho; você só tem dinheiro para uma garrafa. Por qualquer motivo, você esqueceu qual será o cardápio e não tem como se comunicar com seu amigo, mas você sabe que será servida carne de boi ou de frango. Que vinho comprar, branco ou tinto? Você não quer dar vexame.

O primeiro passo para resolver esse problema é construir a **matriz de consequências**: comprar o vinho é a ação. Que seja servida carne de boi ou de

frango são as condições. A matriz de consequências é a descrição conjunta das ações e condições futuras e pode ser assim representada:

Matriz de consequências

Vinho	Frango	Carne
Branco	vinho branco com frango	vinho branco com carne
Tinto	vinho tinto com frango	vinho tinto com carne

O próximo passo é montar a matriz de adequação, cuja finalidade é descrever como cada ação se adequa às condições existentes, tendo em vista as consequências de cada uma delas.

Matriz de adequação

Vinho	Frango	Carne
Branco	correto	errado
Tinto	indiferente	correto

Definida a adequação entre meios e desejos, estipulam-se valores numéricos para expressar o grau de desejabilidade da consequência de cada ação; ou seja, procura-se definir a utilidade da ação que deriva do resultado, segundo os requisitos da aplicação da função-utilidade ordinal (definição 5, no capítulo anterior). É permitido qualquer valor, positivo ou negativo. A única condição é que esses valores este-

jam ordenados consistentemente. Trata-se aqui de montar a matriz numérica de desejabilidade.

Matriz de desejabilidade¹⁰

Vinho	Frango	Carne
Branco	1	-1
Tinto	0	1

De posse desse esquema, você tem que decidir com base em uma suposição: qual a probabilidade de que se sirva frango ou carne de boi. Se você não tiver informação alguma para ajudar a estimar tal probabilidade, isto é, se você estiver no estado de incerteza, a melhor estratégia é atribuir igual probabilidade às duas condições futuras. Monta-se, então, a matriz de probabilidade das condições ocorrerem.

Matriz de probabilidade

Vinho	Frango	Carne
Branco	0,5	0,5
Tinto	0,5	0,5

Construídas as matrizes numéricas de desejabilidade e de probabilidade, podemos calcular a deseja-

10 Os valores desse tipo de matriz são arbitrários. Mantida a condição de consistência do ordenamento, qualquer valor usado produz o mesmo resultado.

bilidade esperada. Para obtermos a matriz de desejabilidade esperada multiplicamos uma matriz pela outra; pelas regras de multiplicação de matrizes, obtemos:

$$\begin{bmatrix} .5 & .5 \\ .5 & .5 \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 1 & -1 \\ 0 & 1 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} .5 & -.5 \\ 0 & .5 \end{bmatrix}$$

A matriz produzida pela multiplicação das matrizes de desejabilidade e de probabilidade é a **matriz de desejabilidade esperada**: para cada ação, associada a uma condição, é calculada uma desejabilidade esperada.

Agora é necessário calcular a desejabilidade esperada máxima, o que é feito por meio da soma de cada uma das linhas que compõem a matriz de desejabilidade esperada. Assim, teremos:

1. Levar vinho branco sob aquelas condições produzirá:

$$(.5) + (-.5) = 0$$

ou seja, a desejabilidade esperada é zero ou a utilidade esperada de levar vinho branco é zero;

2. levar vinho tinto sob aquelas condições produzirá:

$$(0) + (.5) = .5$$

ou seja, a desejabilidade, ou a utilidade esperada é 0.5.

Esta última, portanto, é a desejabilidade esperada máxima; sendo assim, o modelo bayesiano recomenda que levar vinho tinto deve ser a alternativa escolhida, pois essa ação “projeta” o maior incentivo econômico compensatório entre as ações disponíveis.

Os valores numéricos produzidos, que apenas representam as desejabilidades ou utilidades esperadas, não têm nenhum conteúdo intrínseco: eles representam apenas uma ordenação de “ganhos” futuros que, sob condições dadas, é consistente com as expectativas do decisor.¹¹ Em termos simbólicos, o cálculo feito acima pode ser representado por $U(\text{vinho branco}) = 0$ e $U(\text{vinho tinto}) = .5$, ou seja $U(\text{tinto}) > U(\text{branco})$. Cabe ainda uma observação importante. A estipulação subjetiva das probabilidades das condições futuras não precisa ser, necessariamente, independente das ações disponíveis (Jeffrey, 1965:4). Agora podemos expandir esse procedimento, adequando-o ao problema da participação eleitoral.

O cálculo matricial feito acima envolve duas matrizes com as seguintes configurações genéricas:

11 É claro que, se você tiver dinheiro suficiente ou desprezar as recomendações dos bons *gourmets*, deve comprar um vinho de cada tipo, mas nesse caso não há o que decidir. Em situações eleitorais nada disso importa, pois ninguém pode votar em dois candidatos.

Matriz de probabilidade		Matriz de desejabilidade	
p_{11}	p_{12}	d_{11}	d_{12}
p_{21}	p_{22}	d_{21}	d_{22}

Para fazer o cálculo das desejabilidades esperadas, basta multiplicar as probabilidades das condições futuras pelos respectivos desejos e somá-los, linha a linha. Isso, em outras palavras, nada mais é do que ponderar os desejos, definidos anteriormente, pelas condições futuras. Dessa forma, vemos que o cálculo da desejabilidade esperada, na linguagem bayesiana, ou da utilidade esperada, na linguagem da moderna teoria da decisão, é um somatório de **desejabilidades** das consequências das ações disponíveis ponderadas pela probabilidade das condições futuras. Definindo-se $U(d_i)$ para utilidade dos desejos individuais, temos que a $U(d)$ máxima será dada por:

$$U(d)_{\max} = \sum p_i d_i \quad (6.1)$$

onde (p_i) corresponde às probabilidades das condições futuras e (d_i) aos valores de desejabilidade das consequências das ações.

Com a introdução do fator estratégico – estipulação da probabilidade de ocorrência das condições futuras –, a situação decisória se altera radicalmen-

te. Vejamos. Voltando aos elementos que compõem o cálculo de votar, definidos no capítulo anterior, tínhamos:

1. Conjunto de alternativas $A = \{A_o, Vt_j\}$: ações disponíveis;
2. Estado de risco $ER = \{Pr(R_j)\}$: condições futuras;
3. Conjunto de preferências $P_i = \{U(A), U(Vt)\}$: desejabilidade.

Cada ação do conjunto A (“votar em” ou abster-se) tem uma relação de adequação com os resultados R possíveis e desejáveis, dando origem ao conjunto de preferências. Por definição, $U(Vt)$ é o valor ou grau de desejabilidade das consequências do resultado (R) associado ao ato “votar em” (Vt). Por analogia à decisão entre vinho branco ou tinto, temos que a desejabilidade esperada máxima do resultado $[EU(R)_{\max}]$ das ações do conjunto (A) resulta da ponderação dos elementos do conjunto de preferências (P_i) pelas respectivas probabilidades (Pr), que são definidas pela constituição do estado de risco. Formalmente:

$$EU(R)_{\max} = \sum Pr_j (R_j) U(A_o, Vt_j) \quad (6.2)$$

O cálculo downsiano do incentivo econômico compensatório, com base nessa equação, prediz:

se $EU(R) > 0$, os indivíduos votam; caso contrário, se $EU(R) = 0$, os indivíduos se absterem.

Entretanto, como veremos mais adiante, o critério downsiano é restritivo, pois há situações em que mesmo com $EU(R) > 0$ os eleitores têm incentivos para não participar.

Aplica-se o mesmo critério à previsão da direção do voto. Para isso, basta refinar o cálculo de votar definido em (6.2), o que nada mais é do que verificar qual das combinações entre os resultados R_i desejados e as alternativas V_j tem o maior incentivo econômico compensatório, como vimos acima no exemplo do vinho. Formalmente, a direção do voto é dada pela alternativa V_j associada a $EU(R_i)_{\max}$. Nesse sentido, para a teoria da escolha racional o comportamento humano é ditado pela descoberta que cada indivíduo faz da $EU(R)$ máxima associada a uma das alternativas de ações disponíveis, sob as condições decisórias. Formalmente, então:

$$C_i = f [EU(R_i)] \quad (6.3)$$

Entretanto, é importante destacar que a probabilidade de sucesso das alternativas definidas no estado de natureza sob condições de risco comanda,

causalmente, a função comportamental definida em (6.3). Uma vez definida a pauta de preferência, é suficiente conhecer o estado de natureza para realizar uma decisão racional. Do ponto de vista descritivo, pode-se prever o comportamento futuro. Tal predição, genericamente, tem a seguinte forma: “se as condições institucionais da escolha forem (...) e se as preferências das pessoas forem (...), então as únicas escolhas e resultados que podem perdurar são (...)” (Ordeshook, 1986:XIII).

Cálculo estratégico do voto: o critério de maximização da utilidade esperada e a decisão eleitoral

Tendo definido todos os elementos necessários para a decisão, podemos ir em frente e examinar as condições que incentivam os eleitores a se absterem ou participarem de uma eleição. Para tanto, precisamos das matrizes numéricas de desejabilidade e probabilidades. A matriz de desejabilidade é dada pelo conjunto de preferências que cada eleitor estabelece diante da oferta de alternativas eleitorais. Como vimos acima, especialmente na Figura 6.3, o conjunto de preferências eleitorais segue quatro ordenamentos possíveis; para cada um deles existe uma, e apenas uma, matriz de desejabilidade a partir

da qual construímos diretamente a respectiva matriz de recompensa.

Nosso objetivo é, pois, examinar qual será o comportamento do eleitor racional em cada ordenamento preferencial possível, **sob as condições probabilísticas de sucesso de cada alternativa**. Para tanto, vou manter os mesmos valores que expressam o grau de desejabilidade do eleitor usado no exemplo da Matriz de recompensa, na Figura 6.3, mas adicionando, agora, o valor “c” para o custo de votar e o valor “p” para as penalidades-custos pela abstenção. Por enquanto, vou assumir um valor constante para o custo de votar e o valor “p” para as penalidades-custos pela abstenção. Embora essa suposição não seja realista, estamos mapeando o processo decisório de um eleitor: o hipotético eleitor racional.¹²

Para começar, vamos supor que o eleitor “vestiu o véu da ignorância” usado pelos decisores de John Rawls, não sabendo, pois, em que posição social estará após o resultado eleitoral. Ele tem um padrão de justiça social consistente, mas é irrelevante considerá-lo genuinamente egoísta ou altruísta. Como veremos a seguir, ambos agirão da mesma forma se exercerem a racionalidade. Com isso estou provisó-

12 Cabe lembrar aqui a discussão inicial do Capítulo 3, no qual foi considerada essa questão de assumir um valor constante para o custo de votar.

riamente retirando de cena o clientelismo individual, de troca de favores rasteiros, e assumindo também como irrelevantes os rompantes demagógicos dos candidatos. Porém, a “arte da ambiguidade” é permitida.

Esse mundo fictício simplifica a demonstração da capacidade preditiva da teoria da escolha racional. Posteriormente, serão introduzidas as mazelas mundanas, pois, repetindo: meu objetivo último é examinar o grau de inteligibilidade dos resultados eleitorais agregados e não simplesmente descrever o processo causal da decisão dos eleitores.

Postas essas condições, faltam duas outras, importantíssimas. A primeira: seguindo os exemplos anteriores, considero que existem três candidatos. A segunda é institucional: supondo uma eleição majoritária, sem segundo turno – ou antes de sua realização. Com três candidatos, portanto, o que obtiver um mínimo de 33.4%, dos votos válidos estará eleito. Estabelecidas as condições sociais e institucionais mínimas, vejamos o que a teoria da escolha racional tem a nos dizer sobre a decisão eleitoral racional.

Esse exercício experimental terá o seguinte procedimento: para cada um dos ordenamentos de preferências farei variarem as probabilidades de sucesso eleitoral de cada um dos candidatos. É impraticável

apresentar de uma só vez, para três candidatos, as matrizes de probabilidade e de desejabilidade para todas as combinações possíveis entre ordenamentos e probabilidades para três candidatos. Assim, apresentarei duas das quatro matrizes de desejabilidade, pela importância demonstrativa que elas têm: para as situações de indiferença e de estrita preferência.¹³

A variação das probabilidades de sucesso eleitoral de cada uma das alternativas será, por sua vez, apresentada na forma relacional e não numérica, pois haveria aí milhares de combinações possíveis.¹⁴ Isso posto, vejamos os dois exemplos.

Exemplo 1. Ordenamento de indiferença: (a i b i c)

Nesse caso, como vimos anteriormente, os eleitores preferem ou rejeitam igualmente os candidatos, o que faz com que existam duas matrizes de desejabilidade:

13 No Capítulo 7, apresentarei um quadro mostrando as predições que essa teoria projeta, com base nas $EU(R_i)_{\max}$ (utilidades esperadas máximas) calculadas para cada matriz dos ordenamentos preferenciais. A partir desse quadro, será feita uma simulação para mostrar a capacidade preditiva da teoria do comportamento eleitoral estratégico.

14 A forma relacional de chances de sucesso seguirá a notação convencional: $\gg$, muito maior que; $>$, maior que; $\sim$, aproximadamente igual (“empate técnico”, nas pesquisas de opinião); R, qualquer relação possível nas circunstâncias; e os seus reversos.

Figura 6.5 - Indiferença política e decisão eleitoral

Atos	Se $A=B=C=1$			Se $A=B=C=0$		
	a	b	c	a	b	c
VTa	1-c	1-c	1-c	-c	-c	-c
VTb	1-c	1-c	1-c	-c	-c	-c
VTc	1-c	1-c	1-c	-c	-c	-c
VTn	1-c	1-c	1-c	-c	-c	-c
VTbr	1-c	1-c	1-c	-c	-c	-c
Abst	1-p	1-p	1-p	-p	-p	-p

em que: c é o custo de votar; p é uma penalidade legal para abstenções; sendo que $c \gg p$.¹⁵

Em situações dessa natureza, não há muito o que discutir: qualquer que seja o ordenamento das chances de sucesso dos candidatos, abster-se é sempre a melhor opção, pois é a que oferece a Utilidade esperada máxima, em qualquer circunstância. Para o caso de $a = b = c = 1$, temos que $EU(A_o) = 1 - p$ e para o caso de $a = b = c = 0$, temos que $E(A_o) = -p$; ambas são $EU_{\max}$, pois $p \ll c$, por definição.¹⁶

15 A suposição de que o custo de votar é muito maior do que o de abster-se é feita em função exclusiva dos custos derivados das penalidades previstas na lei brasileira. Não estou considerando, pois, “custos” sociais derivados de pressões de grupo.

16 Se alguém quiser introduzir variáveis não institucionais, tais como pressão de grupos, sentimentos de obrigação cívica etc. para inflacionar o valor da penalidade legal (p), com a esperança de reverter a definição que fiz para ($p > c$), não pode esquecer de adicionar ao valor “custo de votar” (c) um valor igual ao adicionado a (p), decorrente do sentimento “de perda de autonomia

Se, apesar dessa indicação, um eleitor comparecer por razões genuínas derivadas do “dever cívico” (atitude “anticarona”, por exemplo) ou por obrigação legal (voto obrigatório), o custo de votar será menor do que a penalidade, e podem ocorrer os seguintes comportamentos alternativos:

1. **Se $a = b = c = 1$** , há duas possibilidades igualmente mais prováveis: voto em branco ou decisão aleatória; e uma terceira possibilidade, muito menos provável: anular o voto, por razões puramente idiossincráticas, como raiva, por exemplo;
2. **Se $a = b = c = 0$** , há uma possibilidade mais provável: anular o voto, pelas mesmas razões aludidas acima, pois ninguém gosta de contribuir para resultados não desejáveis; deixar o voto em branco ou escolher aleatoriamente um candidato são as alternativas menos prováveis de ocorrer nessa situação.

A conclusão de que a abstenção é a estratégia dominante na situação de indiferença não é um artefato da construção da matriz de recompensa, mas uma

individual” por estar fazendo algo que “de cabeça fria” certamente o eleitor não faria, o que não alteraria a definição. Não se pode inflar arbitrariamente os valores de operadores lógicos sem as devidas contrapartidas nos demais.

decorrência lógica da aplicação do incentivo econômico compensatório como critério decisório. Essa lógica, demonstrável pelo Teorema da coerência (Hays, 1975:568), obedece ao princípio da eliminação de ações inadmissíveis, ainda que disponíveis e realizáveis. Suponha o seguinte processo decisório, em dois passos:

Passo 1. Você recebe $U(R_1)$ com probabilidade p ; abster-se. Você recebe $U(R_3)$ com probabilidade $1-p$; votar em.

Passo 2. Você recebe $U(R_2)$ com probabilidade p ; Votar branco/nulo.

Você recebe $U(R_3)$ com probabilidade $1-p$; votar em.

Esses dois passos são idênticos, exceto pelo fato de $U(R_2)$ estar no lugar de $U(R_1)$ no segundo passo. Nessa situação, se a ordem de relação for $U(R_1) > U(R_2) > U(R_3)$, o que é sugerido no exemplo examinado, então o passo dois é **inadmissível**, porque é dominado pelo passo 1 (Hays, 1975:569). Assim, sob um ordenamento de indiferença “positiva” ou “negativa”, a estratégia dominante é a da abstenção, independentemente das chances de sucesso dos candidatos. No caso de comparecimento por razões extrapolíticas, a indiferença positiva projeta igualmente voto em branco e decisão aleatória entre os candidatos; a indiferença negativa projeta anulação deliberada do voto.

Dessa forma, indiferença prediz abstenção; no entanto, como veremos a seguir, **a abstenção não implica, necessária e exclusivamente, a indiferença** positiva ou negativa. Há outras razões ponderáveis para os eleitores se absterem de votar.

Exemplo 2. Estrita preferência política: $(a \succ b \succ c)$

Para examinar essa situação vou manter fixa a ordem preferencial e fazer variarem as chances de sucesso eleitoral dos candidatos (a), (b) e (c), pois isso é suficiente para demonstrar o que pretendo. Variações na ordem preferencial do eleitor aumentariam desnecessariamente o trabalho, já que chegaríamos, por analogia, a resultados substancialmente idênticos aos que mostrarei.

A montagem desse experimento mantém as mesmas condições definidas anteriormente, tendo as seguintes adaptações devido às novas circunstâncias decisórias:

1. vou retirar da matriz de recompensa os valores dos custos de votar e de abster-se, por mera conveniência gráfica. Os comentários feitos acima sobre a relação desses dois custos continuam válidos. A recompensa para os atos voto em branco, nulo e abstenção é igual à derivada do candidato que estiver com as maiores chances de sucesso eleitoral;

2. (a P b P c) implica: $U(a)=1 > U(b)=d > U(c)=0$, onde “d” é um valor de desejabilidade da consequência da vitória do candidato (b). Essa recompensa está no intervalo $0 < d < 1$.

Vejamos, com base na matriz de recompensa apresentada na Figura 6.6, a seguir, o que ganhamos com essa teoria.

Figura 6.6 - Competição, preferência política e decisão eleitoral

Chances eleitorais			Preferência política estrita							Decisão
			[a P b P c]							
			[U(R),1	n	br	Abs	EU(R), _{max}			
Pr(a)>>	Pr(b) R	Pr(c)	1	d	o	1	1	1	1-p	abstenção
Pr(b)>>	Pr(a) R	Pr(c)	d	1	o	d	d	d	d-p	abstenção
Pr(c)>>	Pr(a) R	Pr(b)	o	1	d	o	o	o	-P	abstenção
Pr(a) >	Pr(b) >	Pr(c)	1	d	o	1	1	1	1-p	abstenção
Pr(b) >	Pr(a) >	Pr(c)	d	1	o	d	d	d	d-p	abs, vt a
Pr(c) >	Pr(a) >	Pr(b)	o	1	d	o	o	o	-p	abs, vt a
Pr(a) ≥	Pr(b) ≤	Pr(c)	1	d	o	1	1	1	1-p	mas, vt a
Pr(a) ≥	Pr(b) ≤	Pr(c)	o	d	1	o	o	o	-p	mas, vt b
Pr(b) ≥	Pr(a) ≤	Pr(c)	d	1	o	d	d	d	d-p	mas, vt b
Pr(b) ≥	Pr(a) ≤	Pr(c)	o	1	d	o	o	o	-P	mas, vt a
Pr(a) ≥	Pr(c) ≤	Pr(b)	1	o	d	1	1	1	1-p	mas, vt a
Pr(a) ≥	Pr(c) ≤	Pr(b)	d	o	1	d	d	d	d-p	mas, vt b

Notas: 1. Os valores das recompensas estão apresentados na ordem de chances eleitorais dos candidatos; 2. As opções eleitorais indicadas na coluna “decisão” são as mais prováveis; quando há mais de uma opção, isso indica decisão aleatória ou a ordem de mais prováveis; 3. No último bloco de chances, a relação $\geq$ ou $\leq$ indica empate técnico com pequeníssima vantagem indicada pela relação.

Essa matriz de recompensas tem todos os ingredientes necessários para demonstrar que a causa suficiente da participação eleitoral é o estado de natureza da competição político-partidária, isto é, a distribuição das chances de sucesso político das alternativas eleitorais que se apresentam aos eleitores.

A matriz acima está subdividida em três blocos, diferenciando três estados de natureza bem distintos. No primeiro, o estado da competição eleitoral aponta para um **claro ganhador**. No bloco intermediário, as chances de sucesso de cada um dos candidatos estão **razoavelmente definidas**, mas não são definitivas. No último bloco, os três candidatos estão num estado de “empate técnico”, isto é, as chances de cada um estão **indefinidas**. Ademais, nesse último bloco, a decisão eleitoral apontada, isto é, a **mais provável**, contradiz claramente a recomendação de qualquer teoria da decisão, inclusive a bayesiana, que venho usando: sugere uma opção de ação cuja utilidade esperada é menor do que a utilidade esperada máxima de cada uma das possibilidades ali existentes. Pelo valor das utilidades esperadas, a recomendação geral seria abstenção, no entanto há razões teóricas e evidências empíricas que sustentam ser mais provável a decisão ali sugerida, como veremos adiante.

Esse fato nos oferece uma conclusão importante: uma teoria de decisão é necessária para compreender o fenômeno eleitoral, porém não é suficiente. Precisamos, então, de mais uma teoria. É nesse momento que entra a teoria dos jogos. Decisões de participar em eventos coletivos são essencialmente decisões interdependentes: a decisão “isolada” de cada potencial participante interfere na decisão de cada um dos demais. Esse é o elemento dinâmico e que não foi considerado até este momento, da situação decisória eleitoral apresentada no Capítulo 5. O que torna fascinante essa situação é o fato de que a interferência de cada decisor sobre os demais ocorre independentemente de eles se encontrarem: a interação dual, fonte sociológica da formação das identidades sociais e políticas, é irrelevante para o cálculo do voto, embora seja relevante para a formação das preferências eleitorais.

A contradição entre a decisão de participar, votando em (a) ou (b), e a recompensa esperada máxima que sugere abstenção são o cerne do paradoxo da participação. A solução para esse problema está na compreensão do fenômeno da competição política eleitoral como um jogo de incertezas. Trata-se de um jogo muito especial, pois a estrutura de relações determinada pelas circunstâncias é muito instável.

As estratégias de cooperação (participar) e não cooperação (abster-se) trocam de posição rapidamente em função das chances de sucesso de cada candidato, que podem variar enormemente durante uma campanha eleitoral.

Como a demonstração desse ponto requer mais atenção, vejamos antes os dois primeiros blocos de soluções da matriz de recompensa (Figura 6.6).

No primeiro bloco de situações eleitorais, há um claro ganhador nas três hipóteses, sendo idêntico ao que ocorre na situação decisória de indiferença. Há uma “certeza” probabilística de que, em cada hipótese, um determinado candidato vencerá. Seja qual for a hipótese considerada, não é incentivada por qualquer teoria motivacional a participação do hipotético eleitor racional ainda sob o “véu da ignorância”. O incentivo econômico compensatório pela participação não supera qualquer esforço individual, pois a decisão é comandada pelo raciocínio “não há praticamente mais nada que se possa fazer”, com base no estado de natureza da situação. Portanto, a abstenção, **mesmo entre os não indiferentes**, tem uma explicação racional.

No entanto, o eleitor racional só pode fazer esse cálculo se uma proporção relativamente grande de eleitores já tiver “declarado” – via pesquisa de opi-

nião, por exemplo – a intenção de votar naquele candidato. Por esse caminho, todos os demais eleitores, inclusive os que responderam tal pesquisa, poderão fazer o mesmo cálculo ao conhecerem o resultado desta; e a consequência pode ser a abstenção em massa, com a possibilidade até de reverter o resultado previsto. Aqui há um problema. Embora sejam importantes, as pesquisas de opinião não são a única e nem a principal fonte de informações do eleitorado.

As fontes de informação mais importantes são a experiência passada do eleitor e os arranjos políticos feitos pelas elites para o enfrentamento da disputa eleitoral. Os mexicanos, por exemplo, compreenderam a não utilidade do ato de votar indutivamente, após várias décadas de experiências eleitorais. **Devido às regras institucionais**, o “acordo” político intraelites, chamado PRI, não perdia uma única eleição desde a década de 1930. Sem considerar a hipótese de fraude, a “cultura cívica”, a alienação, a “marginalidade subjetiva” ou qualquer outra síndrome não têm nada a ver com isso.¹⁷ Como já destaquei antes, tais interpretações sobre os estados mentais são um diagnóstico do estado de espírito do eleitor,

¹⁷ Como afirma Przeworski, “participação não é uma expressão de cultura, mas de instrumentalidade” (1985:143, nota 10).

e diagnósticos não **causam** nada, são apenas sintomas cujas causas precisam ser descobertas.

Nesse particular, Huntington mostra claramente que a taxa de participação eleitoral na Venezuela caiu para 1/3 da população adulta de 1958 a 1966, período em que prevaleceu um acordo eleitoral intraelites com a intenção deliberada de diminuir o nível de competição eleitoral. A taxa de participação eleitoral veio a se recuperar, nos níveis históricos daquele país, somente em 1970, quando Rojas Pinilla voltou à cena política, tornando a eleição realmente competitiva (Huntington, 1976:31).

Em situações nas quais existe um **claro ganhador**, o ordenamento preferencial do eleitor é particularmente irrelevante, pois seja o ganhador o mais ou o menos preferido por ele, ou esteja em segundo lugar em sua preferência, o fato é que **a situação decisória não incentiva a participação**. Com isso, vemos que a participação eleitoral é função da taxa de competitividade eleitoral, que leva os eleitores a concluírem que a recompensa esperada máxima que a situação oferece está na opção de não participar.

Diante do exposto, podemos acrescentar alguma coisa ao que já foi concluído no exame do exemplo 1, de indiferença. Naquela situação, vimos que a abstenção era função de indiferença política – positiva

ou negativa – independentemente das chances dos candidatos. Agora, vimos que a abstenção é claramente função da distribuição de chances dos candidatos, independentemente da ordem de preferência dos eleitores. Assim, podemos, de forma provisória, concluir: a abstenção é função da interação entre preferência eleitoral e taxa de competitividade eleitoral, controlados os efeitos exógenos. Entretanto, excluindo os eleitores “sinceros”, os demais têm ainda uma base racional para participar, como veremos abaixo.

Incerteza, preferência e decisão eleitoral: uma solução para o paradoxo da participação

A terceira hipótese apresentada na matriz de recompensa (Figura 6.6) é a de que os candidatos estão em situação de “empate técnico”. Mesmo aqui, o cálculo utilitário inicial projeta a abstenção como a alternativa que maximiza o incentivo econômico compensatório dos eleitores. Entretanto, **aponte um caminho contraditório como o mais provável**, sugerindo que o eleitor racional não está, pois, sendo tão racional assim. Mas essa contradição é aparente.

Do ponto de vista da variável “estado da natureza”, a questão é trivial. Se eu tenho estrita preferência eleitoral e as chances de sucesso do candidato que eu menos prefiro são, praticamente, as mesmas dos candidatos que estão em primeiro e segundo lugar em minha preferência, eu devo participar não apenas votando, mas desempenhando outras tarefas para evitar que ocorra o pior. Ademais, se o meu segundo candidato preferido estiver com uma pequeníssima vantagem sobre o menos preferido e ambos com vantagem sobre o mais preferido, intuitivamente algo me diz que eu devo participar e votar na segunda opção, praticando o “voto útil”. É melhor “apostar” e contribuir para que o resultado (d-c) ocorra em vez de, por qualquer outra razão, arriscar “tudo” (tentar 1-c) e terminar com apenas (-c), que é a pior solução. Mas por que atribuir tal poder discricionário ao voto de um eleitor? Além disso, ainda há o cálculo inteiramente utilitário do voto, no qual a hipótese igualmente provável de vitória do candidato (c) sugere que a utilidade esperada de abstenção é maior que a utilidade esperada da vitória do candidato menos preferido $[EU(Abs) = -p] > [EU(Vtc) = -c]$. Temos, pois, que sair desse paradoxo.

O eleitor sai desse paradoxo perguntando: “O que aconteceria se a maioria, para não dizer todos, dos

“n menos eu” (n-1) eleitores contra o candidato (c) seguissem a estratégia, *prima facie* dominante, da abstenção?” A resposta é óbvia: o candidato (c) ganharia com uma larga maioria! O que é para todos os efeitos a pior solução para mim. Se os demais “n-1 contra-c” são racionais, como eu, eles devem ter feito a mesma pergunta e chegado à mesma resposta. Tanto eles quanto eu não queremos a vitória de (c), e a única maneira de evitar esse resultado coletivo Pareto-inferior (**pela nossa avaliação**) é trocar uma solução individual Pareto-ótima (abster-se) por uma solução coletiva Pareto-segundo: participar e votar no candidato (a) ou no candidato (b).

Essa lógica de raciocínio estrutura-se na forma de um jogo de $(1 \times n-1)$ jogadores, cuja solução ou ponto de equilíbrio está na estratégia da cooperação, o que pode ser visto na matriz de recompensa abaixo, que espelha genericamente essa situação:

Figura 6.7 - Incerteza e decisão eleitoral

		n -1 eleitores	
		votar	abster
Eu	votar	1 - c	-c, -p
	abster	1-p, 1-c	-p

Na hipótese do “empate técnico” entre os candidatos a cargos majoritários, o dilema do eleitor resume-se na sua **crença probabilística acerca de qual distribuição de recompensa individual irá prevalecer**. Se ele acreditar, por qualquer razão, que todos os $(n-1)$ eleitores participarão, ele não participa e as recompensas distribuídas são as que estão na célula esquerda inferior: 1-p,1-c. Mas se, por razões idênticas, os demais agirem da mesma forma, todos terminariam com $(-p)$, o que, além de ser absurdo, é exatamente o que todos não querem, pois esse resultado implica a eleição do menos preferido.

Portanto, para sairmos dessa situação, a única crença realmente justificável, sob essa hipótese, é a crença do eleitor em que **todos, inclusive ele, fazem exatamente o mesmo cálculo**, cuja resposta genérica é: nessa situação, se todos agirem não cooperativamente, todos perderão. Logo, a solução convergente é a do ponto de equilíbrio que está na cooperação: participar votando para o candidato que tem chances de derrotar o menos preferido, por menor que essas chances possam parecer. Em situações de resultados quase imprevisíveis não há espaço para os “espertos”, “pegar carona”, nessa circunstância, pode ser catastrófico para todos.

Nessa linha de argumentação, **o poder discricionário de um único voto passa da ordem de $1/N$ para a ordem de $n+1/N$, adquirindo um peso relativo estratégico muito maior do que tem se visto parametricamente.** Esse fenômeno é trivial na teoria bayesiana da probabilidade subjetiva.

Trata-se simplesmente de fazer a pergunta correta. Uma coisa é perguntar qual o poder discricionário de um voto, incondicionalmente; outra é perguntar qual o poder discricionário condicional de um voto: a condição aqui é a crença individual do poder de voto dos demais eleitores, que é da ordem de n_j/N , para cada ponto da escala que produz os ordenamentos eleitorais preferenciais. Isto é, o poder discricionário de uma ação é função das condições em que tal ação está por ser realizada¹⁸ (Jeffrey, 1965:c ap. 11). Da mesma forma, ninguém, em “sã consciência”, está disposto a apostar um único centavo na probabilidade de uma moeda cair “em pé” sobre sua borda, mas se as **condições** físicas da moeda forem alteradas para uma borda mais larga, mudando as condições do experimento, o incentivo para tal aposta certamente crescerá.

18 Há vários exemplos intuitivos para esse fato. O mais vivo talvez seja o da Loteria Esportiva, pois as chances de cada resultado raramente são iguais. Da mesma forma, a grande maioria dos torcedores só paga o preço de ir ao estádio quando acredita que o jogo será bom, por “intuição” ou experiência indutiva passada.

Esse fenômeno de estimativa de probabilidades subjetivas condicionais decorre do fato de que a distribuição das probabilidades de ocorrência dos eventos é uma propriedade do “arranjo experimental”. Isso é demonstrado por Ian Hacking em *Logic of Statistics Inference*, a partir do argumento popperiano do efeito das propriedades físicas dos experimentos na geração de probabilidades (1979:14-5). Uma fonte comum de “irracionalidade” na estimativa do estado de natureza está no fenômeno do *wishful thinking*, que leva muita gente a perseguir cursos de ações que têm poucas – ou nenhuma – chances de sucesso (Elster, 1986a:21). Isso corresponde simplesmente a adquirir uma crença probabilística sem razões justificáveis: querer não é suficiente para poder.

A estrutura formal do jogo acima descrito é a estrutura do “dilema do prisioneiro”, mas com uma solução cooperativa que o transforma no *Assurance Game*. Imaginem um auditório cheio no qual há duas saídas, uma de cada lado do palco; casualmente, começa um incêndio no centro do palco. É óbvio que a cooperação – todos saírem ordenadamente – é a melhor solução, independentemente do fato de os espectadores serem genuinamente egoístas ou altruístas!

Encontrado o ponto de equilíbrio, chegamos aonde queríamos:

No seu sentido mais profundo, o estudo de equilíbrios, em teoria dos jogos, combinado com aplicações substantivas, é uma tentativa de prover uma explicação causal. (Ordeshook, 1986:XIII)

A lógica decisória que acabei de expor é intrinsecamente probabilíssima e subjetiva. Ela sustenta-se em três proposições fundamentais, que ordenam as razões das decisões individuais:

6.1 Eu desejo que x ocorra;

6.2 Eu acredito que x tem a chance (p) de ocorrer;

6.3 Eu acredito que há uma chance (p') de que todos os demais ($n-1$) indivíduos envolvidos na mesma situação raciocinem igual a mim.

A primeira proposição é parcialmente restringida pela história social de cada ator e implica atribuir um valor de desejabilidade de tamanho (d). A segunda proposição pondera com o valor (p) – dado pelo estado de natureza – as chances de que meu desejo se realize; isso transforma o valor original da minha desejabilidade em um valor da ordem de (pd). A terceira proposição é a crença probabilística de que as Proposições 6.1 e 6.2 são também verdadeiras para todos os demais ($n-1$) envolvidos.

No fundo, essa terceira proposição é exatamente a crença individual de que a regressão infinita das antecipações “do que os demais farão” converge para o ponto de equilíbrio. Em outras palavras, é a crença de que “os demais sabem antecipadamente qual será sua decisão e agirão de acordo com ela”. Mas e se a predição de que os demais agirão da mesma forma estiver errada? Esse tipo de situação, conhecida como paradoxo de Newcomb, consiste no **dilema da predição**. É esse dilema que o “prisoneiro” tem que resolver: o conflito entre o princípio da estratégia dominante e o da maximização das utilidades esperadas, que sugerem cursos de ação diferentes. Na situação acima, o eleitor tem diante de si exatamente este dilema: o princípio da maximização da utilidade esperada – conforme sugere a matriz de recompensa – contradiz a decisão mais provável, apontada acima, que tem por base o princípio da estratégia dominante.¹⁹

Comportamento estratégico e cooperação condicional: a solução do dilema da participação

Da mesma forma que ocorre em relação ao dilema do prisioneiro, a solução do dilema do eleitor está na

19 O que estou demonstrando é uma adaptação da solução do paradoxo de Newcomb feita por Steven J. Brams (1976), no seu *Paradox in Politics: An Introduction to the Nonobvious in Political Science*, Capítulo 8.

transformação de um problema decisório individual em um problema de jogo de antecipações de decisões, isto é, um problema de **decisões interdependentes, sem dispor de uma coordenação externa nem de comunicação entre os eleitores**. O problema consiste, pois, em determinar o grau de “certeza” probabilística de minha crença em que os demais agirão de acordo com minha previsão a respeito do comportamento deles.

Aqui a regra de escolha é essencialmente uma **estratégia condicional** baseada em minha predição da escolha dos demais. A solução cooperativa para a situação de “empate técnico” é condicional: “a regra de escolha baseada na **cooperação condicional estipula que eu cooperarei se eu acreditar que os demais também cooperarão**” (Brams, 1976:206). Esse dilema é idêntico ao do prisioneiro, porém com os sinais trocados, o que o transforma no *Assurance Game*.²⁰

20 A possibilidade da transformação do DP para *Assurance* existe quando há interação contínua entre os “jogadores”. Para demonstrar isto seria necessária uma incursão na teoria de superjogos, o que está além do escopo deste livro. Sobre esse ponto, ver Taylor, 1987: cap. 3 e 4. Como na situação do eleitor o espaço entre eleições é muito grande para se falar em “interação contínua” temos que centrar a demonstração na Proposição 3, a qual define a premissa básica dessa teoria: se as condições permitirem, todos agirão racionalmente. Sem essa premissa não há possibilidade de cooperação condicional voluntária.

Tanto aqui quanto na situação do prisioneiro, é irrelevante serem os envolvidos genuinamente egoístas ou altruístas, pois o problema está em “adivinhar” corretamente o que o outro fará.²¹ Armada corretamente a matriz de decisões interdependentes, o resultado será o mesmo qualquer que seja a natureza humana. Em situações desvirtuadas, o melhor é seguir a razão: suicídio só é bonito por amor, assim mesmo somente nas páginas de Shakespeare; os demais servem apenas para somar casos às hipóteses durkheimianas.

Para mostrar a plausibilidade desse argumento, considere-se a seguinte matriz de recompensa, onde a probabilidade de que eu esteja correto na minha predição determina se a solução deve ser cooperar ou não. A predição do eleitor é: os demais (n-1) vão fazer exatamente o mesmo que eu.

		Predição	
		Correta	Incorreta
Eleitor	vota	1.000	0
	abstém	1	1.001

21 Não se resolve problemas de tal natureza imputando uma dessas características à natureza humana, como fez Reis (1984:127).

A estratégia *prima facie* dominante é a da abstenção. Entretanto, essa nova situação estabelece: se eu decido votar e minha predição estiver errada, não ganho nada ($-c = 0$); mas se eu decido abster-me e minha previsão estiver errada, eu ganho a recompensa ($1-p$, equivalente a 1.001). Como se vê, a abstenção tem um forte atrativo.

Mas se a minha predição de que os $(n-1)$ eleitores, pelas mesmas razões que as minhas, farão exatamente o que eu decidir, tiver um grau de “certeza” probabilística da ordem de $(p > 0.5005)$, a **estratégia que maximiza o resultado eleitoral desejado é a de cooperar, isto é, comparecer e votar**. Se o grau de “certeza” for da ordem de $(p < 0.5005)$, a abstenção assume o comando. Se o eleitor estiver em dúvida sobre o que os demais farão, isto é, $(p = 0.5005)$, o melhor é jogar a moeda e tirar “cara ou coroa”, pois nesse caso a utilidade esperada de ambas as decisões é exatamente a mesma (Brams, 1976:202).

Para o caso de decisão na condição de “empate técnico” entre os candidatos, a generalização da matriz mostrada, com as devidas adaptações, indicará que o grau de crença do eleitor na atitude dos demais eleitores converge para um ponto de equilíbrio determinado pelo estado de natureza, que está na cooperação condicional. Vejamos esse ponto sumariamente.

As três hipóteses contidas na Figura 6.6 – claro ganhador, chances razoáveis e “empate técnico” – são oriundas da estimativa do eleitor acerca da competição eleitoral. Supor que a relação de chances entre os candidatos é $(a \gg b \text{ R } c)$ é o mesmo que supor que o **n** de a-istas é muito maior do que o **n** dos adeptos das demais candidaturas, ou seja, que a proporção de a-istas é muito maior do que a dos demais, onde $(n_a/N) \gg (n_b/N) \text{ R } (n_c/N)$. Por analogia, na situação de “empate técnico”, temos que a proporção dos adeptos de cada candidatura é aproximadamente igual, isto é: $n_a \cong n_b \cong n_c$. A meio caminho dessas duas hipóteses temos a situação na qual a relação é $n_a > n_b > n_c$.

Explicar a participação sob as condições dessas duas últimas hipóteses ou a abstenção na primeira hipótese – de um claro ganhador – é, como já vimos, relativamente simples. O **teste crucial** consiste em explicar a participação na condição em que há um claro ganhador, pois essa hipótese projeta abstenção “em massa” e normalmente não é isso que observamos. Ou seja, se o racional nessa hipótese é abster-se, por que comparecem muitos potenciais abstencionistas?

A solução desse dilema está na matriz de predição vista acima, com a seguinte adaptação: o jogo de antecipações agora é entre um eleitor – o hipotético

eleitor racional – e um grupo de a-istas de tamanho m , que são potencialmente abstencionistas. O tamanho do grupo de potenciais abstencionistas racionais é estimável e, no exemplo para três candidatos, está no intervalo $[(0.333+1), (n_a/N)]$. Assim sendo, se o tamanho do grupo de m_a -istas abstencionistas tender para n_a (limite superior do intervalo), as chances do(a) candidato(a) diminuem na mesma proporção, ou seja: **se a maioria de a-istas agir unicamente pela alternativa maximizante, ela se abstém e o “claro ganhador” torna-se um perdedor!** Isso ocorrerá porque para cada a-ista que se abstém, igual proporção é acrescida para os dois outros candidatos, pois a distribuição de votos numa eleição é um jogo de soma-zero.²² O eleitor “sabe” desse fato da mesma forma que um jogador de *snooker* faz cálculos geométricos de balística no plano sem ter passado pelo colegial e cozinheiros preparam delícias sem terem diploma de engenharia em química orgânica: por intuição e cognição indutiva sobre o que **provavelmente** ocorrerá se ..., como bem demonstrou Patrick Suppes (1984).

22 Cálculo idêntico pode ser feito no caso de transferência de voto para outro candidato: se a maioria do eleitorado achar que determinado candidato não tem chances de vitória, esse candidato perderá. Daí os acirrados duelos entre os candidatos para interpretar os números das prévias eleitorais.

O eleitor sai desse dilema exatamente porque ignora qual a real proporção de m_a -istas potencialmente abstencionistas **que de fato irá se abster**. Mas ele sabe que se forem muitos isso põe em risco a vitória de seu candidato preferido, mesmo sob a hipótese em questão. Logo, se sua crença de que os demais ($m_a - l$) potencialmente abstencionistas agirão da mesma forma que ele for da ordem de ($p > 0.5005$), ele participa. Caso contrário, como vimos acima, ele não participa e os demais também não.

Como cálculo idêntico pode ser feito para as demais hipóteses, tendo os demais candidatos como “claros” ou “razoáveis” ganhadores, temos que, no geral, **a proporção de potenciais abstencionistas que de fato participam tende a ser maior do que a dos que de fato não participam**. Isto é, mesmo sob a hipótese pessimista que, *prima facie*, projeta abstenção “em massa”, sustentada pelo princípio da maximização, vemos que a **incerteza probabilística** – (p'), na Proposição 6.3 definida acima – sobre o que poderá ocorrer **se...** reorienta, **causalmente**, o eleitor para a estratégia dominante da cooperação condicional. Em outras palavras, como o eleitor **não controla os potenciais carroneiros** e a quantidade destes põe em risco seus

desejos políticos, ele reverte sua primeira opção, a de abster-se.

Com isso vemos que o poder discricionário de um voto erroneamente definido pela teoria da eficiência como sendo da ordem de $1/N$ se transforma, pela teoria do comportamento estratégico, para a ordem de $[(n_i - m_i) + 1]/N$. Assim, o eleitor sai do dilema e a sua decisão de participar ou abster-se é causalmente dada pelo estado de natureza, ponderado pelo valor de (p') , tal como especificado na Proposição 6.3 a respeito do que o grupo de (m_i) potenciais abstencionistas de fato farão. Agora podemos generalizar para todo o eleitorado.

O poder de voto de um eleitor é $[(n_i - m_i) + 1]/N$. A solução do dilema da participação eleitoral consiste em examinar o comportamento dos (m_i) abstencionistas potenciais. Vejamos.

Hipótese 6.1: Se m_i tender para zero ($m_i \Rightarrow 0$), segue que $(n_i + 1)/N \Rightarrow n_i/N$. O que é um incentivo para não participar se Cand_i for visto como “ganhador”; mas se a Hipótese 6.1 for verdadeira, **todos** os m_i tenderão a não participar. Se isso ocorrer, segue que:

Hipótese 6.2: Se m_i tende para n_i , ou seja, $n_i - m_i \Rightarrow 0$, o poder de voto dos adeptos de i tende para $1/N$; logo, pegar carona é uma decisão de alto risco,

pois o poder de voto dos *i*-istas diminui na mesma proporção que a dos que decidem pela carona.

Pela Proposição 6.3, “todos” sabem que a Hipótese 6.2 é verdadeira, logo decidirão participar e isso os leva de volta à Hipótese 6.1, tornando-a verdadeira. Assim, o eleitor cai em regressão infinita; se não sair desse círculo vicioso a tempo, ele perde o dia da eleição ou decide aleatoriamente. Há uma saída racional para essa situação? Há. Vejamos.

O grupo dos (m_i) potenciais abstencionistas é composto de dois subgrupos: (m'), potenciais abstencionistas **que participarão**, por razões a serem apresentadas mais adiante; e (m''), de potenciais abstencionistas **que não participarão**. Assim temos:

Hipótese 6.1': Se $m' \gg m''$, segue que $(m'+1) \gg m''$, o que é um incentivo para não participar, pois se ele mudar de posição continua sendo verdadeira a relação $m' \gg (m''+1)$.

Mas se todos (ou a maioria) dos (m') agirem segundo H6.1', isso provocaria uma reversão, tornando a relação $(m' \ll m'')$ verdadeira, o que implicaria que (m'') tenderia para (n_i), pondo em risco, portanto, a vitória eleitoral de (*i*), o que contraria a Proposição 6.1. Como os *i*-istas **não sabem qual o**

tamanho de m' e m'' e nem controlam a decisão deles, mas já aprenderam que se todos agirem segundo a Hipótese 6.1' isso contradiz o desejo de todos; o melhor caminho para avaliar tal situação é seguir o exemplo da situação do vinho com a carne de frango/carne, vista anteriormente. Assim, temos:

Hipótese 6.3: $m' = m''$, ou seja, a proporção dos potenciais abstencionistas que se abstêm é igual à dos que não se abstêm.

Nessa hipótese de igual probabilidade para duas alternativas, a decisão de um eleitor é fundamental. A relação $(m' + 1) > m''$ é verdadeira; se ele mudar de posição, torna-se verdadeira a relação $m' < (m'' + 1)$. Isso transforma o poder discricionário do i -enésimo eleitor para a ordem de $(m' + 1)/m_i$, que é bem maior do que o poder de voto do mesmo i -enésimo eleitor na teoria da eficiência do voto.

Assim, por decomposição finita do grupo (m_i) de potenciais abstencionistas, chegamos rapidamente a (n) pares de eleitores expostos ao dilema da participação, com a seguinte matriz de recompensa:

		Eleitor 2	
		P	NP
Eleitor 1	P	1-c	1-c, 1
	NP	1,1-c	H6.1'=0 H6.3=0

Nota: c= custo de participar; é irrelevante considerar a penalidade.

Diante dessa situação, os n 1 x 1 dilemas da participação em que os eleitores estão envolvidos têm seu ponto de equilíbrio na opção pela participação, independentemente de serem esses eleitores egoístas, sociotrópicos ou altruístas genuínos. Se ambos forem atraídos pelo “canto” da Hipótese 6.1', tudo dependerá do que os demais (n_i-2) farão. Como os demais (n_i-2) estão no mesmo dilema, vemos que a estratégia dominante é decidir pela cooperação condicional, isto é, pela participação. Decidir pela cooperação condicional é tornar verdadeira a relação $(m'+1) > m$ – **única alternativa que não contradiz as proposições 6.1 e 6.2**. Normalmente, é isto que o eleitor faz: participa para defender seus interesses, sejam eles fundados no egoísmo individual ou corporativo ou no altruísmo.

No caso da escolha do candidato a quem dar o voto, considerados os quatro tipos paradigmáticos

de ordenamento das preferências eleitorais, pode-se demonstrar por analogia que o dilema da escolha entre o primeiro e o segundo candidatos mais preferidos, para evitar a vitória do menos preferido, tem exatamente a mesma estrutura causal do dilema da participação, portanto a mesma solução. **A fidelidade partidária é função da incerteza probabilística que cada eleitor tem sobre o que farão os (n-1) potenciais infieis.**

A lição que retiramos desse exercício lógico é bem mais abrangente. Tal como ocorre com os motoristas, por exemplo, se os eleitores não tiverem “certeza” de que os demais envolvidos agirão racionalmente, o melhor a fazer é agir com muita prudência.²³

Apenas mais uma observação. O fato de alguém ser capaz de prever o comportamento dos outros não **causa** mudanças no comportamento dos demais, mesmo que estes venham a saber da previsão feita. Não é a “predição, mas a **habilidade** de fazer predições que restringe o comportamento” (Barry, 1982:383, grifo meu). Portanto, em situações de decisões interdependentes não basta que eu tenha ha-

23 Consta do noticiário (*Jornal da Globo*) que muitos constituintes votaram a favor da anistia da dívida dos “pequenos e médios” empresários na **expectativa de que tal emenda fosse derrotada!** Assim, “marcavam pontos” com os seus eleitores. Erros de predição como esse, nada incomuns no nosso cotidiano, podem ser catastróficos.

bilidade para prever o comportamento dos demais; é necessário que os demais ($n-1$) envolvidos **exercitem** a mesma habilidade. A fonte da decisão está na **crença** que os indivíduos desenvolvem, indutiva e refletidamente, de que certos métodos de procedimento são racionalmente justificáveis (Suppes, 1984:187-203). A possibilidade de cooperação social voluntária não decorre da vontade, independente e unilateral, de um ator. É necessário que os demais tenham a mesma vontade e, mais importante ainda, que **todos tenham a crença racionalmente justificável de que os demais cooperarão**: se a maioria acreditar que a maioria irá cooperar, a maioria cooperará (Taylor, 1987).

As três proposições resumidas acima expressam o princípio da maximização das oportunidades históricas ou da minimização das perdas, o que vem a ser a mesma coisa. Logo, dadas as proposições 6.1, 6.2 e 6.3, temos que o comportamento humano (C_i), sob condições de incerteza probabilística e em situações de decisões interdependentes, é função da decisão do indivíduo com base na **sua** desejabilidade esperada $EU(d_i)$ condicional à **sua** crença sobre o comportamento dos demais $Pr(C_j)$, mesmo que isso lhe inflija um custo (C_j) por participar, cuja distribuição é socialmente desigual, como já vimos no Capítulo 3. Então,

formalmente, o comportamento humano, sob condições de incerteza probabilística, é determinado pela seguinte função comportamental condicional:

$$C_i = f \{ [EU(d_i) - C_i] / Pr(C_j) \} \quad (6.4)$$

Na linguagem da teoria dos jogos, essa função expressa duas condições que são essenciais em qualquer situação estratégica e estão embutidas na condição social de interdependência: o benefício de cada um depende da escolha de todos e, simultaneamente, a escolha de cada um depende da escolha de todos (Elster, 1986a:7).

A primeira condição expressa a causalidade social na produção e distribuição de benefícios, enquanto a segunda revela que as alternativas sociais são ditadas por imperativos condicionais. A causalidade social entra na política pelo voto. Cabe ao sistema captar essa mensagem, que não depende da “valência”, da identidade ou do interesse econômico estrito e atuarial de cada um, mas do **arranjo político institucional**, no qual o “experimento” eleitoral se realiza. Conforme, creio, demonstrei com este experimento crucial.

CAPÍTULO 7

Incerteza e decisão eleitoral: comportamento racional e previsibilidade eleitoral

A teoria do comportamento eleitoral estratégico pode ser generalizada com o objetivo de verificar as expectativas sobre os resultados eleitorais diante de diferentes contextos ou situações decisórias. Para tanto, é necessário um quadro-resumo que contemple todas as possibilidades decisórias decorrentes da interação das três variáveis que constituem a estrutura decisória: o ordenamento das preferências eleitorais, as chances de vitória entre os candidatos e as expectativas de cada eleitor sobre o comportamento dos demais ($n-1$) eleitores.

Como mostrei antes, o ordenamento das preferências políticas dos eleitores constitui uma escala com quatro pontos paradigmáticos: indiferença (negativa e positiva), preferência fraca, estrita ou forte,

nessa ordem. As chances eleitorais entre os candidatos variam entre os extremos “claro ganhador/perdedor” e “empate técnico”. Assim, para efeito de demonstração, podemos trabalhar com três hipóteses, cada uma representando um estado de natureza na competição eleitoral. A terceira variável – crença na racionalidade dos demais eleitores – funciona como um operador lógico que pondera as decisões projetadas pela interação das duas outras variáveis, tornando tais previsões mais ou menos prováveis. Na Figura 7.1 são apresentadas as decisões eleitorais mais prováveis, porém **sem considerar os efeitos condicionais da variável “crença na racionalidade”**.

A Figura 7.1 resume as ações alternativas que maximizam eficazmente as desejabilidades esperadas condicionais dos eleitores, indicando, pois, as ações mais prováveis, isto é, a fonte causal dos resultados eleitorais agregados que observamos. No mundo real, o volume final das proporções de cada uma das alternativas é influenciado ainda por dois outros fatores: a ponderação das decisões ali apontadas pelo valor (p'), resultante da crença na racionalidade dos demais ($n-1$) eleitores e, obviamente, os fatores idiosincráticos. Em sistemas eleitorais com voto obrigatório é de se esperar que tal obrigação legal incremente a taxa de participação (Irwin, 1974; Myers &

O'Connor, 1983). Como mostrarei mais adiante, tal efeito melhora de fato o ajustamento entre a teoria aqui proposta e os resultados eleitorais observados, mas esse efeito não assume o comando da relação de causalidade entre as três variáveis que são a fonte da decisão eleitoral.

Figura 7.1 - Incerteza, preferências e decisão eleitoral

Ordenamento das preferências eleitorais									
Chances	Indiferença a I b I c		Fracas a I b P c			Estrita a P b P c		Forte a P b I c	
	a=b=c=1	a=b=c=0	a=b=1, c=0			1 > d > 0		a=1, b=c=0	
EN 1									
1a>>b>c	abs br a	abs n	abs	br	a	abs	a	abs	a
a>>b=c	abs br a	abs n	abs	br	a	abs	a	abs	a
a>>c>b	abs br a	abs n	abs		a	abs	a	abs	a
b>>a>c	abs br b	abs n	abs	br	b	abs	a	abs	a
b>>a=c	abs br b	abs n	abs	br	b	abs	a	abs	a
b>>c>a	abs br b	abs n	abs		b	abs	b	abs	a
c >>a>b	abs br c	abs n	abs	a		abs	a	abs	a
c >>a=b	abs br c	abs n	abs	a	b	abs	a	abs	a
c >>b>a	abs br c	abs n	abs	b		abs	b	abs	a
EN 2									
a>b>c	abs br a	abs n	abs	br	a	abs	a		a
a>b=c	abs br a	abs n	abs		a	abs	a		a
a>c>b	abs br a	abs n			a		a		a
b>a>c	abs br b	abs n	abs	br	b	abs	a		a
b>a=c	abs br b	abs n	abs		b	abs	a		a

Ordenamento das preferências eleitorais						
Chances	Indiferença a I b I c		Fracamente a I b P c		Estritamente a P b P c	
	a=b=c=1	a=b=c=0	a=b=1, c=0		1 > d > 0	a=1, b=c=0
b>c>a	abs br b	abs n		b	b	abs a
c >a>b	abs br c	abs n		a	a	a
c>a=b	abs br c	abs n	a	b	a	a
c>b>a	abs br c	abs n	b		b	abs a
EN 3						
a=b=c	abs br a	abs n	a	b	a	a
a=c=b	abs br a	abs n	a		a	a
b=a=c	abs br b	abs n	b	a	b	a
b=c=a	abs br b	abs n	b		b	a
c=a=b	abs br c	abs n	a		a	a
c=b=a	abs br c	abs n	b		b	a

Nota: As decisões indicadas são as mais prováveis; mais de uma decisão em uma célula significa decisões igualmente prováveis entre as mais prováveis. Relações de chances entre os candidatos a, b e c indicam: >>, muito maior que; >, maior que; =, “empate técnico”; EN: são os três Estados de Natureza considerados.

Nesse sentido, a teoria da escolha racional permite formular a seguinte proposição:

Proposição 7.1

As respostas eleitorais populares variam diretamente em função do nível de competitividade po-

lítica e do ordenamento das preferências políticas individuais, condicionados à expectativa acerca do comportamento dos demais (n-1) eleitores.

Com base no quadro-resumo apresentado anteriormente, essa proposição sugere uma distribuição curvilínea, pois a função probabilística da distribuição das chances de vitória de cada candidato é maximizada quando ($p = 1/C$), isto é: no caso de dois candidatos, ($p = 0,50$); de três, ($p = 0,33$) etc. Assim, tanto os candidatos claramente ganhadores quanto os claramente perdedores provocam desestímulo à participação, tal como se deduz da Proposição 6.2. Nesse primeiro passo, fixando a preferência de um eleitor e fazendo variar as chances do seu candidato [$\text{Pr}(\text{Cand}_i)$], teremos a seguinte função probabilística da participação [$\text{Pr}(C_i)$] para esse eleitor:

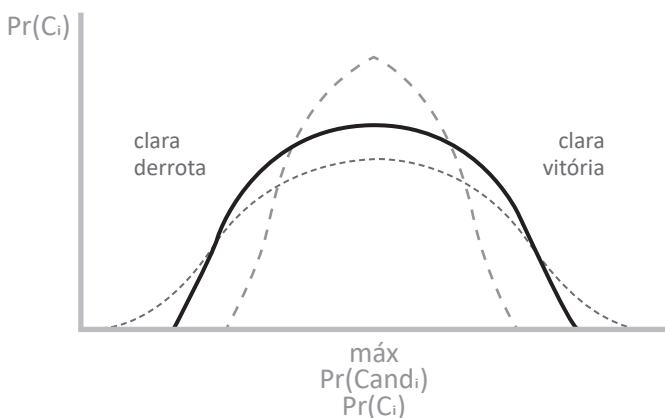
$$\text{Pr}(C_i) = f [\text{Pr}(\text{Cand}_i)] \quad (7.1)$$

Entretanto, pelo teorema da participação demonstrado a partir da hipótese 6.3, no final do capítulo anterior, vimos que a decisão final do eleitor está condicionada ao que ele antecipa sobre o comportamento [$\text{Pr}(C_j)$] dos demais adeptos do candidato **i**. Ou seja, a função probabilística da participação de cada eleitor é dada por:

$$\Pr(C_i) = f [\Pr(\text{Cand}_i), \Pr(C_j)] \quad (7.2)$$

Com essa função comportamental pode-se projetar a distribuição da taxa de participação eleitoral, em que três curvas representam as três hipóteses que cada eleitor pode formular sobre qual será o comportamento dos i-istas potencialmente abstencionistas, o que está na Figura 7.2 a seguir.

Figura 7.2 - Competição, preferência política e participação eleitoral



A curva com linha cheia representa a distribuição teórica no caso em que o eleitor tem informações completas e perfeitas sobre o estado de natureza, prevendo com 100% de acerto a decisão de todos os

demais eleitores. As duas outras curvas são mais realistas. A curva com linha tracejada sugere que a decisão pela participação foi fortemente influenciada pela expectativa racional de que a estratégia da carona é de alto risco; assim, prevaleceu a estratégia da cooperação condicional. Ou seja, diante da incerteza acerca do comportamento dos demais eleitores, a maioria decidiu não “pegar” carona, tal como sugerido pela hipótese 6.3, fazendo ocorrer empiricamente a relação ($m' > m$) – ou seja, uma proporção maior de potenciais abstencionistas **que não se abstêm** do que a dos que se abstêm. Finalmente, a curva com linha pontilhada sugere que prevaleceu a estratégia eleitoral do tipo maximalista, na qual os riscos de incremento de caronas estão subestimados ou não são considerados.

A Proposição 7.1 é o cerne de um intenso debate na literatura sobre participação eleitoral. Há hoje evidências empíricas acumuladas que sustentam razoavelmente a explicação para o comportamento político sugerido por essas curvas. A grande pergunta empírica é se o eleitorado usa de fato as variáveis “probabilidade de sucesso” (p) das alternativas eleitorais e “expectativa probabilística do comportamento condicional (p') dos demais eleitores” para decidir sobre sua participação política e eleitoral.

Para verificar essa questão examinarei a seguir dois exemplos. No primeiro, inteiramente experimental, tomo por base o quadro de possibilidades de decisões mais prováveis, sob condições de competitividade eleitoral e com a distribuição das preferências eleitorais indicada na Figura 7.1. No segundo exemplo, examinarei a flutuação da taxa de participação por ocasião do plebiscito de janeiro de 1963 no Brasil, sobre o regime parlamentarista.

Exemplo 1: Incerteza e participação – um experimento

O experimento descrito a seguir foi realizado por simulação. A partir de decisões eleitorais deduzidas teoricamente conforme a Figura 7.1, vou verificar quais os resultados eleitorais que devem prevalecer, segundo algumas condições teoricamente plausíveis. Tais condições teóricas definirão quatro hipóteses com diferentes graus de realismo. Para cada uma dessas hipóteses, quatro “resultados” eleitorais serão apresentados. Os três primeiros correspondem aos três estados de natureza (EN) que compõem os blocos de competitividade entre os candidatos, ou seja:

- (EN 1) claro ganhador ou perdedor,
- (EN 2) “razoável” ganhador ou perdedor, e
- (EN 3) “empate técnico”.

O último “resultado” eleitoral – TODOS – agrega os “resultados” parciais relativos a cada estado de natureza. Este último representa o resultado eleitoral que observaríamos se coexistissem, em um mesmo colégio eleitoral, os três estados de competição eleitoral, suposição que não é irreal.

Antes de definir as quatro hipóteses e mostrar os resultados obtidos é necessário especificar as condições do experimento, que são as seguintes:

1. No quadro de decisões há 120 células onde estão distribuídas 239 ações alternativas, a serem seguidas pelos eleitores de acordo com a interação entre a variação no estado de natureza e os ordenamentos das preferências eleitorais;
2. Seguindo os exemplos anteriores, há três candidatos a cargos majoritários, excluindo-se, pois, considerações de cálculos políticos de longo prazo pertinentes para eleições proporcionais;
3. As 239 decisões alternativas apresentadas são as mais prováveis, nas condições estabelecidas. Isto é, tais alternativas de ação a serem “escolhidas” são as que, *ex hipotesi*, maximizam a desejabilidade esperada do “eleitorado” deste experimento;

4. Por mera questão de facilidade de cálculo aritmético, estabeleci que o “eleitorado” deste experimento tem 720 “eleitores”, todos racionais.

Estabelecidas essas condições operacionais, vejamos os resultados obtidos para cada uma das quatro hipóteses.

Hipótese 1: O eleitorado é maximalista

Condições adicionais:

5. Os 720 “eleitores” estão igualmente distribuídos nas 120 células, cabendo, pois, a cada uma delas 6 eleitores;
6. Nessa hipótese, os 6 eleitores de cada célula distribuem-se igualmente entre as alternativas lá existentes.

Sob essas seis condições obtive os seguintes “resultados” eleitorais:

H1: Resultados simulados				
Decisões	EN 1 (%)	EN 2 (%)	EN 3 (%)	Todos (%)
Abstenção	44,8	27,0	16,7	31,1
Vt Branco	9,6	8,1	6,7	8,3
Vt Nulo	10,0	10,0	10,0	10,0
Vota em a	24,4	38,5	42,4	34,2
Vota em b	8,9	14,1	22,2	14,2
Vota em c	2,2	2,2	2,2	2,2
Total	270	270	180	720

Hipótese 2: O eleitorado orienta-se pela cooperação condicional

Nessa hipótese, o eleitorado adiciona ao cálculo decisório suas expectativas sobre o comportamento dos demais (n-1) eleitores, tal como demonstrado pelo teorema da participação definido na hipótese 6.3. Nesse caso, há menos “caroneiros” do que na hipótese 1. Assim, a condição experimental 6 fica reformulada para:

6.1 Com exceção dos “eleitores” indiferentes, os 6 “eleitores” das demais células serão distribuídos da seguinte maneira: da porção de potenciais abstencionistas, 1/3 permanece abstendo-se e os restantes 2/3 são agregados à porção que participa, na direção indicada na célula. Essa condição reformulada é a aplicação do teorema da participação condicional, tornando verdadeira a relação ($m' > m$). Vejamos o resultado:

H2: Resultados simulados

Decisões	EN 1 (%)	EN 2 (%)	EN 3 (%)	Todos (%)
Abstenção	25,9	20,0	16,7	21,4
Vt Branco	10,7	8,5	6,7	8,9
Vt Nulo	10,0	10,0	10,0	10,0
Vota em a	38,5	44,1	42,4	41,5
Vota em b	12,6	15,2	22,2	16,0
Vota em c	2,2	2,2	2,2	2,2
Total	270	270	180	720

Hipótese 3: O eleitorado decide pelo princípio da cooperação condicional, porém os que mostram forte preferência não se abstêm, movidos por razões de longo prazo.

Mantidas as condições anteriores e supondo a condição de que os fortemente identificados com algum candidato não se abstêm, mesmo diante do estado de natureza em que exista um claro ganhador/perdedor, é necessário adicionar a seguinte condição restritiva:

7. Mantêm-se as condições 1 a 6.1. Porém, nas células correspondentes às decisões dos eleitores com forte preferência, **todos** os potenciais abstencionistas são agregados à decisão de participar.

Com essa nova condição obtém-se o seguinte “resultado” eleitoral:

H3: Resultados simulados

Decisões	EN 1 (%)	EN 2 (%)	EN 3 (%)	Todos (%)
Abstenção	22,6	19,3	16,7	19,9
Vt Branco	10,7	8,5	6,7	8,8
Vt Nulo	10,0	10,0	10,0	10,0
Vota em a	41,9	44,8	42,2	43,1
Vota em b	12,6	15,2	22,2	16,0
Vota em c	2,2	2,2	2,2	2,2
Total	270	270	180	720

Antes de comentar os “resultados” eleitorais gerados pela quarta hipótese, é necessário descrever a concepção e a montagem dessa hipótese. A hipótese 4 foi concebida para testar a capacidade preditiva da teoria da escolha eleitoral racional, tal como formulada neste trabalho. Nesse sentido, seria necessária uma alteração fundamental nas condições usadas para as hipóteses anteriores. Nas hipóteses 1, 2 e 3, a distribuição do “eleitorado” na escala de preferência eleitoral foi mantida constante e igualmente distribuída nos quatro pontos da escala, isto é, o número de indiferentes e com preferência fraca, forte ou estrita era exatamente o mesmo. Isso, sem dúvida, enviesa o “resultado” experimental até aqui observado. Para corrigir tal situação usei uma bateria de questões existentes no *Survey* Eleitoral 82, elaborada para medir a distribuição dos ordenamentos das preferências partidárias, variando entre o partido que “mais gosta” e o que “menos gosta”. A formulação dessas perguntas e a orientação da sua codificação permitiram ajustar as respostas obtidas aos ordenamentos paradigmáticos das preferências eleitorais conforme estão sendo usados aqui. Pela amostra da *Survey* Eleitoral 82, no campo da cidade de São Paulo, obtive a seguinte distribuição:

Indiferentes	22%
Fraca preferência	5%
Estrita preferência	65%
Forte preferência	8%
Total	673

4 casos sem informação. Fonte: Eleitoral 82, IDESP.

No resultado acima, observa-se uma assimetria na distribuição das preferências eleitorais da população, ao contrário da uniformidade assumida nas três hipóteses formuladas anteriormente. Para tornar mais realista esse experimento, usei a informação obtida por esse *survey* como uma *proxy* do ordenamento das preferências por candidatos; estimei então a proporção dos 720 “eleitores” racionais que seriam indiferentes ou teriam preferências fraca, estrita e forte. Assim, para o teste da quarta hipótese não existem mais 6 “eleitores” em cada célula do quadro de decisões. A quantidade de “eleitores” em cada célula varia agora em função da distribuição na escala de preferência. Estimada a quantidade de eleitores para cada ponto da escala de preferência, estes foram **igualmente distribuídos nas células correspondentes a cada ponto da escala**. Dessa forma, a quantidade de “eleitores” nos diferentes estados de natureza mantém-se inalterada, o

que permite comparar o “resultado” eleitoral obtido a partir dessa hipótese com os resultados anteriores. Ademais, uma vez que a distribuição dos 720 “eleitores” desse experimento agora espelha a distribuição das preferências da população paulistana de 1982, pode-se, inclusive, comparar com o resultado oficial da votação no estado de São Paulo e na capital. Vejamos a quarta hipótese.

Hipótese 4: O eleitorado decide pelo princípio da cooperação condicional, que mostra que os com forte preferência não se abstêm e a distribuição das preferências é contingente.

Condições: mantêm-se as condições 1 a 7 e adiciona-se a seguinte condição especial:

8. O número de eleitores em cada ponto da escala de preferências é estimado empiricamente; o número de eleitores estimado para cada ponto da escala é distribuído igualmente nas células dos respectivos pontos da escala.

Vejamos os “resultados” obtidos com esse experimento, comparando-os com os resultados oficiais no estado e na cidade de São Paulo da eleição de 1982.

Resultados eleitorais

Decisões	H4: Simulados				Oficiais	
	EN 1 (%)	EN 2 (%)	EN 3 (%)	Todos (%)	Esp (%)	Gap (%)
Abstenção	17,8	14,4	9,4	14,4	11,8	13,2
Vt Branco	4,8	4,1	3,8	4,3	5,7	2,0
Vt Nulo	5,5	5,5	5,5	5,5	2,7	2,4
Vota em a	55,2	57,0	44,4	53,2	*	*
Vota em b	15,6	17,8	35,6	21,4	*	*
Vota em c	1,1	1,1	1,1	1,1	*	*
Total	270	270	180	720	13 mi	3,9 mi

Nota: Dados oficiais: TRE-SP; mi: são milhões de eleitores; voto em branco e nulo são para governador | (*) não é possível estimar tais opções através de dados agregados.

Os resultados eleitorais obtidos por simulação sob as condições da hipótese 4 são extraordinários.¹ Os 720 “eleitores” racionais desse experimento serviram de “cobaias” para demonstrar a racionalidade do eleitorado paulista. A hipótese 4 projetou 14,4% de abstenções e observamos 13,2% de abstenções na cidade de São Paulo, contra 11,8% no estado. Com isso, sou levado a concluir que o eleitorado paulista

1 Comparando os “resultados” eleitorais projetados por essas quatro hipóteses e considerando as condições eleitorais definidas em cada uma delas, considero que a Hipótese 3 é a que pode servir de parâmetro analítico para comparações com resultados eleitorais agregados a nível nacional, pois a Hipótese 4, embora mais realista, está constrangida por fatores contingenciais das eleições de 1982 na cidade de São Paulo.

foi, naquela ocasião, mais “prudente” do que o previsto. A fonte da diferença entre o predito e o observado pode ter duas origens. É possível que a estimativa feita pelo eleitor a respeito do comportamento dos demais $n-1$ eleitores seja mais conservadora do que a estipulada no experimento. É possível ainda que tal diferença provenha do fato de que no experimento não havia imposição de participação derivada da obrigatoriedade do voto. De qualquer forma, o que esse experimento demonstra é que **as condições da luta política eleitoral são suficientes para explicar os resultados eleitorais, não sendo, pois, necessário apelar para nenhuma teoria acerca do estado social ou mental dos indivíduos para explicar suas decisões de participar ou não desse processo.**

Pelo exposto, conceitos tais como marginalidade subjetiva, falsa consciência, dever cívico, alienação, em suma, “síndromes” de qualquer espécie são, pois, artefatos literários para “descrever” uma realidade política. As deficiências lógicas das teorias que os empregam não permitem captar as **motivações** que estão por trás das decisões políticas dos indivíduos.

Como procurei demonstrar com esse experimento, vemos, então, que as motivações individuais para a ação política coletiva são de natureza fun-

damentalmente econômica e as decisões individuais são causadas pelo estado de natureza, isto é, **as decisões individuais de participar em ações coletivas são sustentadas pelo cálculo estratégico sobre a eficácia condicional da ação no sentido de produzir os resultados mais desejados.** Ademais, é ainda necessário enfatizar que, pelo exposto, a resolução do dilema do eleitor em decidir entre o princípio da maximização e o da cooperação condicional para orientar sua escolha eleitoral é **função direta do cálculo antecipatório que cada eleitor faz sobre qual será a decisão dos demais eleitores.** Isso vale para indivíduos egoístas, sociotrópicos ou altruístas e seja qual for a ideologia que sustentem. Parafraseando Taylor, pode-se dizer que **se a maioria dos eleitores acreditar que a grande maioria deles não confia na vitória de um certo candidato, o candidato não vencerá, ainda que tenha a maior preferência.**

Antes de apresentar o segundo exemplo de aplicabilidade dessa teoria, é importante fazer algumas observações sobre os resultados desse experimento. O primeiro refere-se ao fato de que nas quatro hipóteses testadas o volume de votos nulos permaneceu constante e, creio, foi superestimado, pelo que su-

gere a Hipótese 4. Esse resultado decorre de duas condições do experimento. A primeira delas foi a de distribuir igualmente o número de “eleitores” entre indiferentes “positivos” e “negativos”; a segunda foi a de impor o voto nulo apenas nesse último grupo de eleitores, não admitindo a ocorrência de voto nulo involuntário. Mantive tais restrições por não encontrar razão lógica ou fonte empírica que servisse de base para alterá-las.

O segundo comentário refere-se à alternativa “votar em c”. Pelo quadro de decisões, essa alternativa ficou, por razões lógicas, restrita aos “eleitores” com indiferença “positiva”, daí a sua constância. Essa alternativa decisória foi considerada para estimar o efeito *bandwagon*. O peso relativo desse efeito varia em função da proporção de eleitores indiferentes, mas o experimento sugere que o limite superior de tal efeito seja da ordem de 2,2%. Considerando a Hipótese 4, com um volume global de 22% de eleitores indiferentes, a proporção estimada do efeito *bandwagon* foi de apenas 1,1%.

Cabe ainda comentar o fenômeno do voto “útil”, representado pela opção de voto na segunda preferência eleitoral. Esse fenômeno restringe-se aos eleitores com preferência fraca e, especialmente, estrita. Nas quatro hipóteses consideradas, o volume de voto

“útil” cresceu do estado de menor para o de maior competição eleitoral, o que não é surpreendente. O que esse experimento sugere, no entanto, é que **votar na segunda preferência é função do estado de natureza, e não de estratégias eleitorais**. As estratégias eleitorais são importantes para a formação das preferências, porém as mudanças que ocorrem nelas ao longo da campanha não determinam a decisão final. Isto é, as **estratégias eleitorais são necessárias – porque formam as preferências –, porém não são suficientes para explicar o voto**. Assim, esse experimento indica que a “infidelidade” ou a volatilidade eleitoral observadas não constituem base empírica para inferências sobre a consistência ou a coerência político-ideológica dos eleitores.

Os eleitores decidem se votam e para quem darão seus votos tendo por base um cálculo estratégico. Com exceção de minorias apaixonadas, os eleitores participam **quando julgam necessário** e dão seus votos a candidatos que maximizam sua utilidade esperada: **os eleitores tendem a participar se e quando percebem que uma candidatura não desejada pode ameaçar o candidato com maiores chances de produzir o que ele espera da política**.

Exemplo 2: Incerteza, participação e voto obrigatório: um exemplo empírico.

No experimento mostrado no item anterior, não foi imposta nenhuma limitação à obrigatoriedade do voto. Empiricamente, espera-se que isso provoque um aumento na taxa de participação eleitoral, decorrente não só da ameaça de penalidades diretas, mas também da observância de uma obrigação civil-legal, que não deve ser confundida com a teoria do “dever cívico”. O problema a ser investigado nesse segundo exemplo consiste, pois, em mensurar o real efeito da variável “obrigatoriedade do voto”.

Para testar esse fato, escolhi os resultados eleitorais do plebiscito realizado em 9 de janeiro de 1963, quando a população brasileira foi chamada a optar entre o presidencialismo e o parlamentarismo. Não vou entrar em considerações sobre o porquê da vitória do presidencialismo. Meu objetivo é analisar as fontes causais da taxa de flutuação da abstenção eleitoral registrada. A taxa de abstenção nesse episódio flutuou muito. Em alguns estados, como Pará, Piauí, Ceará, Sergipe e Bahia, a abstenção foi superior a 50%. Em outros, como Guanabara, São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, a abstenção ficou abaixo de 26%. A flutuação das abstenções nas diversas regiões do país foi, em resumo, a seguinte:

Abstenções e regiões
Plebiscito / Brasil – 1963

Regiões	Média (%)	Desvio padrão (%)
Norte	48,8	12,7
Nordeste	48,6	5,1
Sudeste	25,5	9,3
Sul	27,2	6,3
Centro-Oeste	48,1	0,5
Brasil	40,4	12,9

Fonte: TSE. Estatísticas Eleitorais.

Como se pode observar claramente, as taxas de abstenção eleitoral no plebiscito de 1963 distinguem as regiões Sudeste e Sul do resto do país. Antes de sermos tentados a usar alguma explicação fundada na teoria do “desenvolvimento político”, vejamos o que a teoria da escolha eleitoral racional tem a dizer sobre esse fato.

A teoria da participação desenvolvida neste trabalho e testada no item anterior mostra-nos que a flutuação nas taxas de participação eleitoral é função da interação entre a taxa de competição ou o estado de natureza da disputa, o ordenamento das preferências e as considerações estratégicas que cada eleitor faz sobre o comportamento dos demais eleitores. Em testes empíricos pode-se trabalhar com duas hipóteses para estimar o estado de

natureza. A primeira, a hipótese *ex ante*, estima o estado de natureza da próxima eleição a partir da distribuição dos partidos nos postos legislativos e executivos preenchidos na eleição anterior ou a partir de pesquisas pré-eleitorais. A segunda hipótese, *ex post*, que é a mais comum, estima o estado de natureza da eleição a partir do resultado observado, supondo que esse resultado seria o percebido pelo eleitorado como o mais provável antes de a eleição ocorrer. Na segunda hipótese, a distribuição de preferências confunde-se com o estado de natureza, pois essas variáveis não são diferenciáveis no resultado observado.

Como não há referência empírica para a estimativa da hipótese *ex ante* no plebiscito de 1963, usarei a segunda hipótese no teste a ser feito a seguir, que fica restrito a duas variáveis: índice de competitividade e obrigatoriedade do voto.

Índice de competitividade

A literatura pertinente tem hoje várias medidas de competitividade política e eleitoral,² mas a origem

2 Não vou aqui discutir as virtudes ou deficiências metodológicas dessas medidas. Sobre esse ponto, ver Santos (1987), Sartori (1982), Rae (1975) e, em especial, Carroll Foster (1984), que faz uma extensa discussão sobre o assunto.

empírica de todos os índices de competitividade eleitoral é sempre a mesma: a proporção de votos, seja a estimada antes da eleição ou a calculada após. O índice criado para testar a hipótese que venho trabalhando não foge a essa regra. Por que criei um índice e não usei simplesmente os que já foram testados na literatura? A razão é simples: dos índices existentes, nenhum é diretamente derivado do argumento central da Proposição 7.1, para a qual a competição eleitoral, isto é, o estado de natureza, é maximizado, para cada postulante, pela função competição máxima = $1/(\text{número de candidatos})$. Ademais, segundo a hipótese que venho estudando, “claros ganhadores/perdedores” funcionam como um desestímulo à participação. Nesse sentido, qualquer expectativa probabilística que se afaste do ponto máximo ($P_{\max} = 1/C$) de competitividade, tanto para o “lado” ganhador quanto para o “lado” perdedor, começa a exercer sua influência em direção à não participação, como está representado nas três curvas apresentadas na Figura 7.2 (pág. 353). Proponho, então, um índice de competitividade eleitoral, dado pela seguinte função:

$$\text{MAXCOMP;} = (P_{\max} - \%Vti)^2 \quad (7.3)$$

com as seguintes especificações:

1. $P_{\max} = 1/(\text{número de candidatos})$. Para dois candidatos $P_{\max} = 0,50$, para três candidatos $0,333$ etc.
2. $\%Vt_i$ é a proporção de votos obtidos pelo candidato i .
3. A diferença entre o ponto máximo de competitividade e a proporção de votos observados deve ser elevada ao quadrado para tornar a função 7.3 linear, o que torna a sua interpretação mais intuitiva.
4. O índice MAXCOMP varia no intervalo $[0, (P_{\max} - 1.0)^2]$.

Como se vê, esse índice mede a distância de cada alternativa eleitoral entre o ponto de máxima competição possível ($\text{MAXCOMP} = 0$) e o ponto de mínima competição [$\text{MAXCOMP} = (P_{\max} - 1.0)^2$], dadas as características físicas, e não subjetivas, da competição observada. A distância eleitoral dada por qualquer valor de $\text{MAXCOMP} > 0$ pode ser interpretada como a proporção de votos que “excede” o necessário para uma vitória eleitoral a partir da hipótese do “empate técnico”. Nesse sentido, o índice a ser usado operacionaliza de forma adequada a estimativa, *ex post*, do estado de natureza, em que $\text{MAXCOMP} = 0$ é o estado de “empate técnico”, e qualquer valor de

MAXCOMP > 0 se distancia em direção ao estado de “claro” ganhador/perdedor.

Os testes empíricos realizados com esse índice foram satisfatórios, comparando-se com os demais usualmente utilizados na literatura. Para a hipótese a ser testada nesse item, obtive o seguinte resultado:

Índices de competição e % de abstenção³			
	R	R²	SIG
Maxcomp _i	0,656	0,430	0,0009
Concord	-0,651	0,424	0,0010
% não	0,644	0,415	0,0012

Maxcomp_i: relativo à alternativa Não; R: Coeficiente de correlação; SIG: teste F.

Como seria esperado, o índice de competitividade aqui sugerido é tão bom quanto os demais, mas apresenta uma vantagem: cada alternativa eleitoral pode ser expressa isoladamente. Em análises mais complexas, isso é vantajoso, já que os índices de competitividade obtidos a partir do índice de concordância dual de Rae resumem a posição relativa de todas as alternativas em um único índice.

3 A variável CONCORD é o índice de concordância dual de Douglas Rae (1975), de onde são derivados os índices de Racionalização e fragmentação eleitoral e outros. Esses resultados coincidem com os obtidos por Santos (1987:55), tanto na direção do sinal das correlações quanto no nível de significância.

Para situações eleitorais com duas alternativas, isso não é problema. Mas com três ou mais candidatos, tais índices de competitividade discriminam as vantagens eleitorais de cada uma das alternativas a partir da terceira ou quarta casa decimal, o que é muito pouco intuitivo para inferências sobre grandes agregados eleitorais.

O índice MAXCOMP será então usado como uma *proxy* da estimativa do estado de natureza. Para completar o modelo a ser testado falta uma variável que sirva para estimar o peso relativo da variável “obrigatoriedade do voto”.

Obrigatoriedade do voto

Essa variável é extremamente problemática, pois ela tem um elemento subjetivo, não observável, que pode ser reduzido ao senso de **obrigação cívico-legal**. Isso expressa simplesmente um sentimento de que a lei deve ser obedecida. Mas essa lei, assim como todas as demais leis positivas, são contingentes. Isto é, da sua existência não deriva nenhuma obrigação moral, admitida em princípio como geral (Fishkin, 1982).

Nesse sentido, a fonte mais genuína a partir da qual se pode obter uma variável capaz de expressar tal sen-

so de obrigação legal está na capacidade dessa lei de infligir penalidades e sanções. A lei da obrigatoriedade do voto prevê penalidades, desde multas e sanções – tal como a perda dos direitos junto à assistência financeira do Estado –, até penalidades administrativas. Está claro, pois, que o prejuízo marginal da não observância dessa lei é função direta da posição social e funcional de cada eleitor. Por essa razão, **imaginei** que há uma categoria social mais sujeita às penalidades dessa lei: para os **funcionários públicos**, o custo marginal da não observância da obrigatoriedade do voto deve ser maior do que para qualquer outra categoria social. Dessa forma, criei uma variável para expressar a influência do senso de obrigação cívico-legal na taxa de participação eleitoral. Trata-se de um índice que mede a proporção de funcionários públicos no eleitorado, que é operacionalmente definido assim:

$$\text{FUNCPU} = (\text{número de Func. Público}) / \text{Eleitorado}.^4$$

O modelo testado

Com as variáveis MAXCOMP e FUNCPU, acima definidas, foi possível elaborar o seguinte modelo analítico:

4 As informações sobre o número de funcionários públicos em cada estado referem-se apenas aos funcionários da administração direta. *Censo Demográfico* de 1960, Vol. I, Quadro 41, pp. 100-101.

$$ABST = MAXCOMP + FUNCPU + ER \quad (7.4)$$

em que ER representa o termo erro ou a variância da taxa de abstenção não explicada pelas variáveis *proxy* para competitividade política e obrigatoriedade do voto.

O teste para investigar as causas da flutuação da taxa de abstenção observada no plebiscito de 1963 foi feito mediante os seguintes procedimentos:

1. Inicialmente, testei a capacidade explicativa de cada uma das duas variáveis, isoladamente. Pela análise dos resíduos, identifiquei os casos (estados) discrepantes, isto é, os estados cuja taxa de abstenção era significativamente diferente do previsto por cada uma das duas variáveis;
2. Em seguida, testei o modelo explicativo 7.4 com as duas variáveis, via regressão múltipla. Seguindo o padrão experimental, fiz a análise dos resíduos para identificar os estados cujas taxas de abstenção continuavam sendo discrepantes com o previsto no modelo;
3. Diante de situações dessa natureza, o procedimento experimental sugere testar o modelo sob observação, excluindo-se da equação da regressão os casos discrepantes. Assim pode-

mos verificar se a ausência deles melhora ou não, significativamente, a capacidade explicativa do modelo. Se não houver melhora, é porque o modelo não é adequado. Havendo melhora, a lógica explicativa do experimento sugere que o modelo é adequado, mas os casos desviantes requerem modelos mais refinados e tratamento analítico mais detalhado;

4. Para atender aos procedimentos analíticos descritos, foram necessárias cinco regressões, assim definidas:

Equação 1: $ABST = MAXCOMP + ER$

Equação 2: $ABST = FUNCPU + ER$

Equação 3: $ABST = MAXCOMP + FUNCPU + ER$

Equação 4: $ABST = MAXCOMP + FUNCPU + ER$
(sem os estados do Pará e São Paulo)

Equação 5: $ABST = MAXCOMP + FUNCPU + ER$
(sem os estados do Pará, São Paulo e Rio de Janeiro).

Na Figura 7.3 a seguir, apresento o resultado desse teste empírico, mostrando a capacidade explicativa e preditiva da teoria da escolha eleitoral racional sugerida neste trabalho.

Conforme expus anteriormente, fica claro diante dos resultados desse teste empírico que o modelo analítico

foi capaz de ajustar **mais que satisfatoriamente** a teoria da escolha eleitoral racional aos resultados eleitorais observados no plebiscito de janeiro de 1963.

Ressalvados os três estados discrepantes, o estado de natureza e a obrigatoriedade do voto foram capazes de explicar 79,9% da flutuação da taxa de abstenção entre os diversos estados. Entre as duas variáveis usadas nesse teste, o exame dos coeficientes (Bs) da regressão múltipla nas equações 3, 4 e 5 não deixa dúvidas de que o efeito direto do nível de competição entre o “sim” e o “não” comandou a decisão dos eleitores.

Figura 7.3 - Competitividade, obrigatoriedade do voto e abstenção no Brasil – Plebiscito de 1963

Estados	% Abst	% Abstenção predito por				
	Observ.	Max-comp.	Funcpu	EQ 3	EQ 4	EQ
AC	.3776	.3617	.3016	.2925	.2931	.3023
AM	.4593	.3509	.3985	.3557	.3538	.3590
PA	.6261	.3966*	.4044*	.3940*	-	-
MA	.4794	.5216	.4720	.5507	.5505	.5536
PI	.5526	.4483	.4514	.4749	.4740	.4776
CE	.5066	.4397	.4543	.4698	.4688	.4722
RN	.3765	.4925	.3985	.4738	.4731	.4790
PB	.4816	.4558	.4308	.4664	.4655	.4699

Estados	% Abst	% Abstenção predito por				
	Observ.	Max-comp.	Funcpu	EQ 3	EQ 4	EQ
AL	.4504	.4818	.4162	.4775	.4767	.4819
SE	.5204	.5103	.4308	.5118	.5114	.5161
BA	.5282	.4818	.4338	.4901	.4894	.4939
MG	.3709	.3138	.4455	.3583	.3565	.3596
ES	.3005	.3215	.4308*	.3544	.3524	.3561
RJ	.2724	.3988*	.3662	.3725*	.3709	-
GB	.1262	.3181*	.1372	.1407	.1378	.1533
SP	.2051	.4021*	.4074*	.4048*	-	-
PR	.3409	.3113	.4338	.3480	.3459	.3495
SC	.2593	.2194	.4426*	.2777	.2748	.2776
RS	.2171	.2678	.3809*	.2738	.2712	.2766
GO	.4777	.4421	.4692	.4761	.4751	.4783
MT	.4846	.4778	.3985	.4615	.4607	.4666
R múltiplo		.656	.542	.755	.879	.894
R ²		.430	.294	.569	.774	.799
Sig. (F)		.0009	.0091	.0003	.0000	.0000
Maxcomp(B)		.656	-	.547	.638	.665
		(.0009)	-	(.0025)	(.0001)	(.0000)
Funcpu (B)			-.542	-.389	-.452	-.439
			(.0091)	(.0225)	(.0016)	(.0017)

(*) São projeções discrepantes; valores entre parênteses são nível de significância (t); (B) são coeficientes de regressão estandarizados.

A única exceção ao que acabo de afirmar ocorreu no então estado da Guanabara. Examinando as projeções para esse estado, vemos que a variável MAX-COMP projetou uma abstenção da ordem de 31,8% quando o observado foi 12,6% de abstenções, correspondendo a um erro de estimativa de 19%. Erro tão grande ocorreu também no caso dos estados do Pará e São Paulo. Entretanto, a variável FUNCPU projetou uma taxa de abstenção de 13,7% para a cidade do Rio de Janeiro. Nas três equações múltiplas, as projeções de abstenção para o Rio de Janeiro ajustaram-se perfeitamente ao observado. Isso indica que o alto grau de participação observado tradicionalmente nessa cidade pode ser em grande parte decorrente do fato de ser a cidade brasileira que tem a maior densidade de funcionários públicos. Estes comparecem, mais por razões econômicas do que estratégicas, para manter seus documentos em ordem.

Para resumir, vejamos na Figura 7.7, a seguir, a capacidade dessas duas variáveis de projetar as taxas de abstenção nos 22 estados analisados.

Obviamente, as conclusões sobre os efeitos diretos e indiretos das duas variáveis usadas nesse teste são ainda provisórias. Outros testes serão necessários para uma conclusão mais definitiva. Entretanto, é importante ressaltar que nenhum outro estudo so-

bre a flutuação da taxa de participação eleitoral no Brasil conseguiu explicar cerca de 80% da variância desse fenômeno sem ter que se apoiar em qualquer **diagnóstico** do estado socioeconômico ou mental do eleitorado.

Figura 7.4 - Capacidade de ajustamento do modelo

Regiões	Melhor ajustamento feito por			
	Maxcomp	Funcpu	Max+Func	Discrepantes
Norte	AC	AM	-	PA
Nordeste	PE	MA, RN	PI, CE, PB AL, SE, BA	
Sudeste	ES	GB	MG	RJ<SP
Sul	RS	-	PR, SC	-
Centro-Oeste	MT	-	GO	-
	23%	18%	45%	14%

A teoria do comportamento eleitoral estratégico, desenvolvida neste trabalho, mostrou-se robusta o bastante para **oferecer**, experimental e empiricamente, uma explicação para o fenômeno da participação eleitoral que, creio, é logicamente consistente, substantivamente plausível e empiricamente convincente, ainda que considerada provisoriamente.

Pelo exposto e até que haja prova em contrário, devo admitir que o eleitor, *ceteris paribus*, resolve seu dilema de participar e decide para quem dará

seu voto através de um cálculo estratégico fundado no princípio da cooperação condicional, tendo em vista a maximização da utilidade esperada do resultado da sua ação.

CAPÍTULO 8

Democracia eleitoral e comportamento estratégico: considerações finais

Por que as pessoas participam e para quem dão o seu voto? Como o voto se transforma em poder político? Qual o significado político desse voto? Essas são questões centrais da ciência política numa democracia eleitoral.

A democracia eleitoral é um arranjo institucional muito peculiar. Formalmente, suas regras definem direitos e obrigações políticas. Baseia-se, pois, no princípio distributivo de justiça política, segundo o qual o jogo político só será verdadeiramente democrático se a longo prazo não for sistematicamente negado a qualquer vontade política o igual direito de disputar o poder. *Ex hipotesi*, todos os desejos políticos são válidos e têm igual probabilidade de sucesso. Nesse arranjo institucional, o poder é distribuído proporcionalmente às vontades dos eleitores expressas através do voto.

Em épocas preestabelecidas, de acordo com um calendário eleitoral, é dada a todos os membros da *polis* igual probabilidade de se tornarem detentores de uma parcela do poder político. A regularidade e a incerteza sobre o futuro constituem, pois, metarregras do jogo político na democracia eleitoral. A regularidade garante ao perdedor de uma rodada outra oportunidade de disputar o poder na próxima rodada. A incerteza sobre o resultado garante a igualdade de oportunidades na disputa política.

Embora essas sejam as metarregras do jogo político, historicamente as vontades dos diferentes agrupamentos políticos têm diferentes probabilidades de sucesso. Essa assimetria decorre, em parte, da natureza da organização social e, em parte, das regras específicas que regulam a competição política. Tais regras são, de fato, verdadeiras regras de distribuição do poder político constitucionalmente instituído.

Dessa forma, numa democracia eleitoral, o poder político baseia-se no voto, e o seu potencial é função da capacidade de aglutinar maior número de votos em torno de uma vontade política. Essa tarefa cabe em princípio aos partidos políticos, que traduzem vontades políticas difusas em projetos políticos específicos. Cabe ao eleitor decidir qual dos diferentes projetos é mais adequado à suas preferências

ou, como vínhamos usando neste trabalho, suas desejabilidades políticas. Diante das ofertas políticas, cabe ao eleitor escolher, a cada rodada eleitoral, entre quatro alternativas: abster-se, votar nulo, votar em branco ou dar seu voto a um candidato. Nesse sentido, **a participação eleitoral é fundamentalmente instrumental e condicional**: o eleitor dispõe-se a participar e dar seu voto a alguém **quando** e **se** o jogo eleitoral o faz compreender que seu voto é decisivo, isto é, é o voto que maximiza a utilidade esperada da ação “votar”.

Escolher candidatos significa optar por cursos de ação que produzam os resultados mais próximos da preferência política do eleitor. Nesse processo decisório, cada um começa perguntando a si próprio se o resultado esperado da ação votar compensa o esforço de participar: se a resposta for positiva, tem um incentivo para participar; se for negativa, tende a não participar. O esforço de participar corresponde a buscar e processar informações adequadas e praticar o ato de votar.

A atitude perante o ato de votar é essencialmente um cálculo de custo e benefício: inicialmente, o eleitor avalia qual o grau de eficiência do seu voto. Ninguém se motiva a participar de um jogo cujas regras determinem, *a priori*, o vencedor. Se o eleitor

acreditar que seu voto tem valor instrumental virtualmente nulo, ele tende a não participar. Posto de outra forma, se os resultados eleitorais ou da política em geral fossem predeterminados ou totalmente aleatórios, em virtude de algum mecanismo institucional ou de dominação política, a participação seria inócua. O valor instrumental do voto, no entanto, resulta das condições da disputa política: se as regras do jogo eleitoral, seu *modus operandi* ou a estrutura das ofertas políticas gerarem um estado de **incerteza** sobre os resultados eleitorais, isso faz crescer exponencialmente o estímulo à participação. Isto é, as **incertezas sobre o resultado da ação política constituem a fonte da motivação para a ação**. Nesse sentido, dada a condição de incerteza inerente ao jogo político na democracia eleitoral, todos temos, *ex hipotesi*, incentivos para participar sempre.

Participar implica alistar-se como eleitor e informar-se o mais adequadamente possível. Alguns se excluem, constrangidos pelas suas condições sociais. Outros se excluem porque não estabelecem uma conexão causal entre a política e sua situação, seja qual for sua posição social. Entretanto, é suficiente que as questões relevantes para esses cidadãos sejam devidamente politizadas e que se estabeleça a competição política para que o “valor” atribuído por

eles ao custo de participar começa a diminuir gradativamente. Considere-se que é comum os indivíduos **diagnosticarem** sua situação e passarem a agir tomando tais diagnósticos como causas suficientes de seus atos. Mas as teorias que pretendem compreender e explicar as razões das decisões dos indivíduos não podem tomar os diagnósticos que fazem do estado social ou mental das pessoas como fonte epistemológica de suas explicações.

Originalmente, a decisão de participar das eleições e a direção dada ao voto resultam da interação do ordenamento político preferencial de cada eleitor com a estimativa de chances de sucesso dos candidatos. Em outras palavras, a competição entre iguais, assim como a baixa competição entre diferentes, gera desestímulos à participação. Agora fica bem claro que a arte da ambiguidade tem a lógica perversa de falar para mais gente, produzindo assim similaridade de opiniões, mas não desejabilidades políticas diferenciais – que são o objetivo da disputa política. Para a democracia eleitoral, a arte da ambiguidade é um foco de desmobilização. A arte da ambiguidade transforma a disputa política em ritualismo eleitoral, e esse fato, apesar do argumento de Pizzomo (1985), faz aumentar a ininteligibilidade das mensagens políticas que supostamente estão no

somatório dos votos individuais. **A regularidade e a incerteza eleitoral dão ao eleitor o sentido de instrumentalidade do voto.** A regularidade e a incerteza eleitoral dão ao eleitor o sentido de história na disputa política. **Na democracia eleitoral, nenhuma derrota ou vitória nas urnas é definitiva; todos terão sempre uma nova chance.**

Os dois eixos que informam a decisão eleitoral têm um paralelismo com as duas variáveis que Sartori (1982) usa para o estudo dos sistemas partidários nas democracias contemporâneas. A percepção dos eleitores da distribuição de chances dos candidatos ou partidos é um reflexo imediato da taxa de competitividade do sistema, e o ordenamento preferencial, por sua vez, reflete o nível de politização e polarização política do sistema.

As regras da democracia eleitoral moldam a situação decisória do eleitor. Tais regras podem diminuir ou aumentar o nível de competição eleitoral e a variedade de ofertas políticas. A competição eleitoral e a distribuição das preferências políticas individuais são os parâmetros iniciais que os eleitores usam para estruturar o cálculo decisório. Com base nesses elementos, cada eleitor avalia o grau de eficiência do seu voto.

É nesse momento que o eleitor experimenta o **dilema da participação**: cada eleitor sabe que seu ato isolado tem valor de eficiência virtualmente nulo, o que é um incentivo à não participação. Mas o eleitor sabe também que a eficiência do seu ato cresce exponencialmente se os demais eleitores decidirem não participar; isso é um incentivo à participação, pois, no limite, ele decidiria sozinho o resultado da eleição. Como os demais eleitores, isoladamente, vivem o mesmo dilema, todos, pela mesma razão – maximizar a utilidade esperada do seu ato –, tendem a decidir participar, pois a não participação faz aumentar a eficiência dos votos dos demais que decidirem participar.

Assim, o dilema da participação vivido por cada eleitor transforma-se em um jogo entre cada eleitor e os demais, cuja solução converge para a participação condicional: se é racional para mim que eu decida participar na expectativa de maximizar meu ato, supondo a ausência do meu “adversário”, é razoável supor, pelas mesmas razões, que o meu “adversário” também decidirá participar, supondo a minha ausência. No entanto, essa solução para o dilema da participação eleitoral não é suficiente para resolver o problema do **carona**.

A solução do dilema da participação sob a hipótese de caroneiros, como vimos, está também na convergência para a participação condicional. Se é racional para mim “pegar carona” na suposição de que os adeptos de determinado candidato somam um número suficiente de votos para elegê-lo, pela mesma razão será racional para todos os demais “pegar carona”. Mas se a maioria, para não dizer todos, agir assim, todos perdem, pois a ausência desses caroneiros faz aumentar a eficiência dos votos dos eleitores-adversários. Mesmo diante do incentivo da carona, o eleitor tende a participar para maximizar a utilidade esperada de seu ato, antecipando que os demais também participarão pelas mesmas razões. Assim, toda decisão eleitoral individual constitui um processo de solução do dilema de participação que cada eleitor experimenta, e que **decide antecipando as decisões dos demais.**

A decisão dos eleitores sobre a direção do seu voto tem exatamente a mesma estrutura do dilema da participação e, portanto, a mesma solução. Identidades sociais ou políticas anteriores ao momento eleitoral são informações iniciais que entram na formação dos ordenamentos preferenciais dos eleitores no momento em que as ofertas políticas se apresentam na forma de candidaturas. Uma vez iniciada a

competição, cada eleitor começa a avaliar o grau de eficiência do seu voto para produzir o resultado que ele espera da política. Excluída a minoria apaixonada, cada eleitor fica permanentemente decidindo para quem dará seu voto, até o último instante, procurando antecipar as decisões dos demais. A decisão eleitoral, como procurei demonstrar neste trabalho, consiste na solução do dilema do eleitor: **cada eleitor avalia a eficiência do seu ato sob a condição de incerteza sobre o que os demais eleitores farão, e decide antecipando as decisões dos demais.**

Nesse sentido, explicar o voto é, de fato, o mesmo que revelar como variadas motivações e percepções se agregam na opção final por um candidato. Entretanto, não é necessário dar particular destaque ao estudo das semelhanças ou diferenças no comportamento de distintas camadas sociais, pois, como mostrei neste trabalho, as estratégias eleitorais acentuam, neutralizam e mudam as propensões individuais, e não as coletivas. Todos os partidos, inclusive aqueles com forte base classista, convocam suas bases para participar **como eleitores** quando entram na competição eleitoral. Isso os universaliza. Trabalhadores metalúrgicos ou boias-frias, biscateiros ou intelectuais, empresários, donas de casa, es-

tudantes, funcionários etc. são convocados para uma disputa eleitoral **como cidadãos-eleitores**. Como tal têm, simultaneamente, interesses convergentes e conflitantes. Na democracia eleitoral, a posse do poder constituído e, como decorrência, as políticas escolhidas originam-se no voto: o voto é **um** instrumento através do qual cada cidadão procura maximizar a utilidade esperada do resultado da política.

A estabilidade e a inteligibilidade da política na democracia eleitoral têm sua origem nos elementos que formam a estrutura de decisão eleitoral. Esses elementos são constituídos pelas próprias regras que permitem o surgimento das ofertas políticas; em seguida, as mesmas regras agregam os desejos políticos individuais dos eleitores, produzindo resultados coletivos. Se essas regras forem eficazes, isto é, instrumentalizarem a maximização dos desejos políticos dos eleitores, estes exercerão racionalmente, a despeito do estado mental de cada um, das “síndromes” coletivas que se possa diagnosticar ou ainda, em menor escala, das identidades sociais. Estas últimas serão efêmeras se não se sustentarem em bases racionais.

BIBLIOGRAFIA

- ABERBACH, Joel. 1969. "Alienation and Political Behavior". *American Political Science Review*, Vol. 63.
- ALMOND, Gabriel A. & VERBA, Sidney. 1965. *The Civic Culture*. Boston: Little, Brown and Company.
- ARROW, Kenneth J. 1978. *Social Choice and Individual Values*. 2a.ed. New Haven: Yale University Press.
- BARRY, Brian. 1978. *Sociologists, Economists & Democracy*. Chicago: The University of Chicago Press.
- _____. 1982. "Is Democracy Special?", in Brian Barry and Russel Hardin (eds.) *Rational Man and Irrational Society?* Beverly Hills: Sage Publications.
- _____. & HARDIN, Russel. 1982. *Rational Man and Irrational Society?* Beverly Hills: Sage Publications.
- _____. & HARDIN, Russel. 1982. "Epilogue", in Brian Barry and Russel Hardin (eds.) *Rational Man and Irrational Society?* Beverly Hills: Sage Publications.

BECKER, Gary. 1986. "The Economic Approach to Human Behavior", in Jon Elster (ed.), *Rational Choice*. New York: New York University Press.

BELLUCCI, Paolo. 1984a. "The Effect of Aggregate Economic Conditions on the Political Preferences of the Italian Electorate 1953-1979". *European Journal of Political Research* n° 12.

_____. 1984b. "Economic Concerns in Italian Electoral Behavior: Toward a Rational Electorate?" *Political Behavior*. Vol. 6, n° 4.

BLOOM, Howard S. & PRICE, H. Douglas. 1975. "Voter Response to Short-Run Economic Conditions: the Asymmetric Effect of Prosperity and Recession". *The American Political Science Review*. Vol. 69, n° 4.

BOUDON, Raymond. 1986. "The Logic of Relative Frustration", in Jon Elster (ed.), *Rational Choice*. New York: New York University Press.

BRAMS, Steven J. 1976. *Paradoxes in Politics: An Introduction to the Nonobvious in Political Science*. New York: Free Press.

BRANDÃO, Carlos Rodrigues (org.). 1984. *Repensando a Pesquisa Participante*. São Paulo: Editora Brasiliense.

- BURNHAM, Walter Dean. 1970. *Critical Elections and the Mainsprings of American Politics*. New York: W.W. Norton & Company, Inc.
- CALDEIRA, Tereza Pires do Rio. 1980. "Para que Serve o Voto", in Bolívar Lamounier (org.), *O Voto de Desconfiança*. São Paulo: Editora Vozes.
- _____. 1984. "A Luta Pelo Voto em um Bairro da Periferia". *Cadernos CEBRAP*, nº 1. São Paulo: CEBRAP (mimeo).
- CAMPBELL, Angus et al. 1964. *The American Voter*. New York: John Wiley and Sons, Inc.
- _____. 1967. "Surge and Decline: A Study of Electoral Change", in Angus Campbell et al, *Elections and the Political Order*. New York: John Wiley and Sons, Inc.
- _____. et al. 1967. *Elections and the Political Order*. New York: John Wiley and Sons, Inc.
- CEW, J. De. 1977. *Political Experience and Electoral Behavior in Brazil: Rio Grande do Sul, 1950-1974*. Ann Arbor: University Microfilms International.
- CINTRA, Antonio Otavio. 1968. "Partidos Políticos em Belo Horizonte: Um Estudo do Eleitorado". *Revista Dados* no 5.
- COHEN, Youssef. 1979. *Popular Support for Authoritarian Governments: Brazil Under Médici*. Tese

de Doutoramento. Ann Arbor: The University of Michigan.

COLEMAN, James S. 1964. "Introduction", in *Mathematical Sociology*. Glencoe: Free Press.

CONVERSE, Philipe E. 1964. "The Nature of Belief Systems in Mass Publics", in David Apter (org.), *Ideology and Discontent*. New York: The Free Press.

_____ 1966. "The Problem of Party Distances in Models of Voting Change", in M. Kent Jennings & L. Harman Zeigler (eds.), *The Electoral Process*. Englewood Cliffs: Prentice Hall Inc.

_____ 1967. "The Concept of a Normal Vote", in Agnus Campbell et al., *Elections and the Political Order*. New York: John Wiley and Sons, Inc.

_____ & DUPEUX, Georges. 1967. "Politicization of the Electoral in France and the United States", in Agnus Campbell et al., *Elections and the Political Order*. New York: John Wiley and Sons, Inc.

_____ 1975. "Public Opinion and Voting Behavior", in Fred I. Greenstein and Nelson W. Polsby, *Handbook of Political Science*, Vol. 4, Cap. 2. Princeton: Addison-Wesley Publishing Company.

COPI, Irving M. 1981. *Introdução à Lógica*. São Paulo: Editora Mestre Jou.

DOWNS, Anthony. 1957. *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper & Row Publishers.

DUTTER, Lee E. 1985a. "Rational Choice Models and Aggregate Voter Behaviour in the 1929-69 Northern Irish Parliamentary Elections". *European Journal of Political Research*. n° 13.

_____. 1985b. "Spatial Preferences and Voter Choices in the Electorate". *Comparative Political Studies*. Vol. 18, n° 2.

_____. 1986. "Constituency Variations in Aggregate Voter Behaviour Across the 1965-83 German Federal Elections". *Electoral Studies*, Vol. 5, n° 1.

EASTON, David. 1965, *A Systems Analysis of Political Life*. New York: John Wiley.

ELSTER, Jon. 1983. *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*. Cambridge: Cambridge University Press.

_____. 1986a. "Introduction", in Jon Elster (ed.), *Rational Choice*. New York: New York University Press.

_____. 1986b. "Introduction", in Jon Elster (ed.), *The Multiple Self*. Cambridge: Cambridge University Press.

FEREJOHN, J.A. & FIORINA, M.P. 1974. "The Paradox of not Voting: A Decision Theoretic Analysis". *American Political Science Review*. Vol. 68.

FIGUEIREDO, Argelina M.C. 1981. "Sindicalismo e Política Social nos Estados Unidos". Revista *Dados*. Vol. 24, no 2.

FIGUEIREDO, Marcus. 1986. "As Pesquisas Eleitorais e as 'surpresas' Políticas", in Bolívar Lamounier (org.), *História Eleitoral*, nº 1. São Paulo: IDESP. Idem, *Ciência Hoje*, Vol. 4, nº 22, SBPC.

FINIFTER, Ada W. 1970. "Dimensions of Political Alienation". *The American Political Science Review*. Vol. 64, nº 2.

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

FISHKIN, James S. 1982. *The Limits of Oligation*. New Haven: Yale University Press.

FOSTER, Carroll B. 1984. "The Performance of Rational Voter Models in Recent Presidential Elections". *The American Political Science Review*. Vol. 78, nº 3.

GOLDBERG, Arthur S. 1969. "Social Determinism and Rationality as Bases of Party Identification". *The American Political Science Review*. Vol. 63, nº 1.

HACKING, Ian. 1979. *Logic of Statistical Inference*. Cambridge: Cambridge University Press.

HAMBURGER, Henry. 1979. *Games as Models of Social Phenomena*. San Francisco: W. H. Freeman and Company.

HARDIN, Russel. 1982. *Collective Action*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

HARSANYI, J.C. 1969. "Rational-Choice Models of Political Behavior vs. Functionalist and Conformist Theories". *World Politics*, 21.

_____. 1986. "Advances in Understanding Rational Behaviour", in Jon Elster (ed.), *Rational Choice*. New York: New York University Press.

HAYS, William L. & WINKLER, Robert L. 1975. *Statistics: Probability, Inference and Decision*. 2a.ed. New York: Holt, Rinehart and Winston.

HIBBS, Douglas A. 1977. "Political Parties and Macroeconomic Policy". *American Political Science Review*. Vol. 71.

_____. 1979. "The Mass Public and Macroeconomic Policy: The Dynamics of Public Opinion Toward Unemployment and Inflation". *American Journal of Political Science*. Vol. 23.

HIRSCHMAN, Albert O. 1973. *Saída, Voz e Lealdade*, São Paulo: Ed. Perspectiva.

_____. 1978. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton: Princeton University Press.

HUNTINGTON, Samuel P. & NELSON, Joan M. 1976. *No Easy Choice: Political Participation in Developing Countries*, Cambridge: Harvard University Press.

IRWIN, Galen. 1974. "Compulsory Voting Legislation: Impact on Voter Turnout in the Netherlands". *Comparative Political Studies*. Vol. 7, n° 3.

JACKSON, John. 1975. "Issues, Party Choices and Presidential Voters". *American Journal of Political Science*. Vol. 19.

JEFFREY, R.C. 1965. *The Logic of Decision*. New York: McGraw-Hill.

KEY, V.O. 1966. *The Responsible Electorate: Rationality in Presidential Voting, 1936-1966*. Cambridge: Belknap Press.

KIEWIET, D. Roderick. 1983. *Macroeconomics and Micropolitics: The Electoral Effects of Economic Issues*. Chicago: The University of Chicago Press.

KINDER, Donald R. & KIEWIET, Roderick D. 1981. "Sociotropic Politics: The American Case". *British Journal of Political Science*. n° 11.

KRAMER, Gerald. 1971. "Short-Term Fluctuations in U.S. Voting Behaviour: 1896-1964". *The American Political Science Review*. Vol. 65.

KRAMER, Gerald H. & GOODMAN, Saul. 1975. "Comment on Arcelus and Meltzer, The Effect of

Aggregate Economic Conditions on Congressional Elections”. *The American Political Science Review*. Vol. 69, nº 4.

LAMOUNIER, Bolívar. 1978. “Presidente Prudente: O Crescimento da Oposição num Reduto Arenista”, in Fabio Wanderley Reis (org.), *Os Partidos e o Regime: A Lógica do Processo Eleitoral Brasileiro*. São Paulo: Edições Símbolo.

_____. 1980. “O Voto em São Paulo, 1970-1978”, in Bolívar Lamounier (org.), *Voto de Desconfiança: Eleições e Política no Brasil, 1970-1979*. São Paulo: Editora Vozes.

LANE, Robert. 1962. *Political Ideology*. New York: The Free Press.

LAZARSFELD, Paul F. et al. 1966. *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*. Chicago: The University of Chicago Press.

LUPHART, Arend. 1984; *Democracies: Patterns of Majoritarian and Consensus Government in Twenty-One Countries*. New Haven: Yale University Press.

LIMA JR., Olavo Brasil de. 1978. “Articulação de Interesses, Posição Sócio-Econômica e Ideologia: As Eleições de 1976 em Niterói”, in Fabio Wanderley Reis (org.), *Os Partidos e o Regime: A Lógica do*

Processo Eleitoral Brasileiro. São Paulo: Edições Símbolo.

LIPSET, Seymour Martin. 1967. *O Homem Político*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.

LUCE, R. Duncan & RAIFFA, Howard. 1957. *Games and Decisions*. New York: John Wiley & Sons, Inc.

LYBECK, Johan A. 1985. "A Simultaneous Model of Politic-economic Alteration in Sweden, 1970-82". *European Journal of Political Research*, 13.

MARCH, James G. 1986. "Bounded Rationality, Ambiguity and the Engineering of Choice", in Jon Elster (ed.), *Rational Choice*. New York: New York University Press.

MCKELVEY, Richard D. & ORDESHOOK, Peter C. 1972. "A General Theory of the Calculus of Voting", in J.F.S. Nemdon & J.L. Bernd (eds.), *Mathematical Applications in Political Science*. Vol. 6. Charlottesville: University Press of Virginia.

MONROE, Kristen R. 1979. "Econometric Analyses of Electoral Behavior: A Critical Review". *Political Behavior*. Vol. 1, nº 2.

MULLER, Dennis C. 1985. *Public Choice*. Cambridge: Cambridge University Press.

MYERS, David J. & O'CONNOR, Robert E. 1983. "The Undecided Respondent in Mandatory Voting

Setting: a Venezuelan Exploration". *The Western Political Quarterly*. Vol. 36. nº 3.

NAGEL, Thomas. 1978. *The Possibility of Altruism*. Princeton: Princeton University Press.

NIE, Norman H. & ANDERSEN, Kristi. 1974. "Mass Belief Systems Revisited: Political Change and Attitude Structure". *The Journal of Politics*. Vol. 36.

_____ et al. 1976. *The Changing American Voter*. Cambridge: Harvard University Press.

ORDESHOOK, Peter C. & RIKER, William H. 1968. "A Theory of the Calculus of Voting". *The American Political Science Review*. Vol. 62, nº 1.

_____ 1986. *Game Theory and Political Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

PAGE, Benjamin I. 1979. *Choices and Echoes in Presidential Elections: Rational Man and Electoral Democracy*. Chicago: The University of Chicago Press.

PARSONS, Talcott. 1970. "Poder, Partidos e Sistema", in Maria Stella de Amorim (ed.), *Sociologia Política II*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.

PARTIF, Derek. 1986. "Prudence, Morality and the Prisoner's Dilemma", in Jon Elster (ed.), *Rational Choice*. New York: New York University Press.

PEDERSEN, Magens N. 1983. "Changing Patterns of Electoral Volatility in European Party Systems,

1948-1977", in Hans Daalger (org.), *Western European Party Systems*. Beverly Hills: Sage Inc.

PIZZORNO, Alessandro. 1985. "On the Rationality of Democratic Choice". *Tellos*, nº 63.

PLOTT, Charles R. 1976. "Axiomatic Social Choice Theory: An Overview and Interpretation". *American Journal of Political Science*. Vol. 20, nº 3.

POPKIN, Samuel et al. 1976. "Comment: What Have You Done For Me Lately? Toward an Investment Theory of Voting". *The American Political Science Review*. Vol. 70, nº 3.

PRZEWORSKI, Adam & SOARES, Glaucio A.D. 1971. "Theories in Search of a Curve: A Contextual Interpretation of Left Vote". *The American Political Science Review*. Vol. 65, nº 1.

_____. 1974. "Contextual Model of Political Behavior". *Political Methodology*.

_____. 1975. "Institutionalization of Voting Patterns, or Is Mobilization the Source of Decay?". *American Political Science Review*. Vol. 69.

_____. 1985. *Capitalism and Social Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.

_____ & SPRAGUE, John. 1986. *Paper Stones: A History of Electoral Socialism*. Chicago: The University of Chicago Press.

_____. 1988. "Marxismo e Escolha Racional". *Revista Brasileira de Ciências Sociais*. Vol. 3, nº 6. ANPOCS.

QUATTRONE, George A. & TVERSKY, Amos. 1986. "Self-deception and the Voter's Illusion", in Jon Elster (ed.), *The Multiple Self*. Cambridge: Cambridge University Press.

RAE, Douglas. 1975. *The Political Consequence of Electoral Laws*. New Haven: Yale University Press.

RAWLS, John. 1977. *A Theory of Justice*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

REIS, Fabio Wanderley. 1978. "Classe Social e Opção Partidária: As Eleições de 1976 em Juiz de Fora", in Fabio Wanderley Reis (org.), *Os Partidos e o Regime: A Lógica do Processo Eleitoral Brasileiro*. São Paulo: Edições Símbolo.

_____. 1978. "Conclusão", in Fabio Wanderley Reis (org.), *Os Partidos e o Regime: A Lógica do Processo Eleitoral Brasileiro*. São Paulo: Edições Símbolo.

_____. 1984. *Política e Racionalidade: Problemas de Teoria e Método para uma Sociologia "Crítica" da Política*. Edição Especial da *Revista Brasileira de Estudos Políticos*, 37. Belo Horizonte: UFMG/PRO-ED/RBEP.

RIKER, William H. 1969. "Arrow's Theorem and Some Examples of the Paradox of Voting", in John

M. Claunch (ed.), *Mathematical Application in Political Science I*. Dallas: Southern Methodist University Press.

_____ 1983. *Liberalism Against Populism*. San Francisco: W. Freeman and Company.

SANTOS, Wanderley Guilherme dos. 1987. *Crise e Castigo: Partidos e Gerais na Política Brasileira*. Rio de Janeiro: IUPERJ/Vértice Editora.

_____ 1988. *Paradoxos do Liberalismo*. Rio de Janeiro: IUPERJ/Vértice Editora.

SARTORI, Giovanni. 1982. *Partidos e Sistemas Partidários*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.

SCHELLING, Thomas C. 1978. *Micromotives and Macrobehavior*. New York: W.W. Norton & Company.

SEEMAN, Melvin. 1959. "On the Meaning of Alienation". *American Sociological Review*. Vol. 24.

SEN, Amartyan. 1987. *On Ethics and Economics*. New York: Basil Blackwell Ltd.

SILBEY, Joel H. et al. 1978. *The History of American Electoral Behavior*. Princeton: Princeton University Press.

SOARES, Glaucio A.D. & HAMBLIN, Robert L. 1967. "Socio-Economic Variables and Voting for the Radical Left: Chile, 1952". *The American Political Science Review*. Vol. 61.

- _____. 1965. "As bases Ideológicas do Lacerdismo". *Revista Civilização Brasileira*. 4. Rio de Janeiro: Ed. Civilização Brasileira.
- SOUZA, Amaury de. 1972. "Determinismo Social, Racionalidade e o Voto Flutuante em 1960". *Revista Dados*. 9.
- SOUZA, Amaury de, LIMA JR., Olavo Brasil & FIGUEIREDO, Marcus Faria. 1985. "Brizola e as Eleições de 1982 no Rio de Janeiro". Série Estudos nº 40. Iuperj (mimeo).
- STEVENSON, Leslie. 1977. *Seven Theories of Human Nature*. Oxford: Oxford University Press.
- STINCHCOMBE, Arthur L. 1970. *La Construcción de Teorias Sociales*. Buenos Aires: Ed. Nueva Visión.
- STOKES, Donald. 1963. "Spatial Models of Party Competition". *American Political Science Review*. Vol. 57. Republicado in Agnus Campbell et al. 1967 *Elections and the Political Order*. New York: John Wiley and Sons, Inc.
- SUPPES, Patrick. 1984. *Probabilistic Metaphysics*. Oxford: Basil Blackwell Publisher.
- TAYLOR, Michael. 1987. *The Possibility of Cooperation: Studies in Rationality and Social Change*. Cambridge: Cambridge University Press.

THOMAS, John Clayton. 1982. "Ideological Change in Competitive Labor Party: A Test of Downsian Theory". *Comparative Political Studies*, Vol. 15, nº 2.

TVERSKY, Amos & KAHNEMAN, Daniel. 1986. "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", in Jon Elster (ed.), *Rational Choice*. New York: New York University Press.

TULLOCK, Gordon. 1967. *Toward a Mathematics of Politics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

ZALUAR, Alba. 1985. *A Máquina e a Revolta*. São Paulo: Editora Vozes.

WHEATERFORD, M. Stephen. 1983. "Economic Voting and the 'Symbolic Politics' Argument: A Reinterpretation and Synthesis". *The American Political Science Review*. Vol. 77, nº 1.

De posse desta nova versão, estudantes de graduação e de pós-graduação terão a oportunidade de aprofundar seus estudos para que assim, inspirados por este livro, possam criar pesquisas que joguem ainda mais luz no momento mais importante de todas as democracias, o do voto.

A importância deste livro cresce ainda mais diante do contexto eleitoral histórico e da encruzilhada em que se encontra a democracia brasileira.

– Argelina Cheibub Figueiredo

Enquanto algum recém-convencido autoritário não desmontar o argumento de Marcus Figueiredo, neste volume fica estabelecido porque a democracia, além de bela, está do lado da sanidade. Belo livro, sem dúvida.

– Wanderley Guilherme dos Santos

ISBN 978-65-00-57712-9



9 786500 577129