



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ

CENTRO DE HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS

CURSO DE CIÊNCIAS SOCIAIS

SUELEN FIGUEIRÊDO MAGALHÃES

**AS MOTIVAÇÕES PARA O VOTO EM ELEITORES DA CIDADE DE  
FORTALEZA**

FORTALEZA

JUNHO 2012



SUELEN FIGUEIRÊDO MAGALHÃES

**AS MOTIVAÇÕES PARA O VOTO EM ELEITORES DA CIDADE DE FORTALEZA**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Sociais do Departamento de Ciências Sociais da Universidade Federal do Ceará, como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Sociais.

Aprovada em: 27/06/2012

---

Prof. Dr. Valmir Lopes Lima (Orientador)

Universidade Federal do Ceará

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Danyelle Nilin Gonçalves

Universidade Federal do Ceará

---

Prof. Me. José Estevão Arcanjo

Universidade Federal do Ceará

## RESUMO

Vários estudos buscam compreender as motivações dos eleitores na hora de decidir o voto. Em meio a diversos estudos que buscam elucidar o comportamento do eleitor, foi feita uma breve revisão bibliográfica. Em seguida, foi realizada uma pesquisa de campo com 45 eleitores, divididos pelo critério de renda, uma vez que foi sugerido em um dos livros que eleitores em rápida ascensão econômica mudariam também seu comportamento eleitoral. Os questionários foram aplicados de acordo com a divisão de classes econômicas realizada pelo Critério de Classificação Econômica Brasil, medido pela Fundação Getúlio Vargas. Assim, pode-se estratificar as rendas em 5 faixas, para a facilitação da aplicação dos questionários, de caráter qualitativo e estruturado. Concluiu-se que os eleitores pesquisados são dificilmente enquadrados em um perfil ideal de eleitor, sendo influenciados não apenas pela mídia, como comumente citado pela bibliografia. Além desta, o eleitor procura familiares para decidir o voto, entrevistados que trabalham em período eleitoral, acabam votando para quem trabalham. Poucos aparecem como eleitores racionais, não só pela falta de tempo para sê-lo, mas pela falta de interesse de muitos entrevistados para fazê-lo.

**Palavras-chave:** voto, escolha eleitoral, eleitor, classe econômica

## ABSTRACT

Several studies seek to understand the motivations of the voters in deciding their vote. In the midst of several studies that explain the behavior of voters, was a brief literature review. Next, was performed a field survey with 45 voters, divided by income criteria, as was suggested in one of the books that voters in rapid economic rise also would change their electoral behavior. The questionnaires were administered according to the division of economic classes conducted by Economic Classification Criterion Brazil, measured by the Getulio Vargas Foundation. Thus, it can be stratified into 5 income groups, for facilitating the questionnaires, qualitative and structured. It was concluded that the electors that were interviewed are hardly put in a profile of ideal elector. They are not influenced just by the media, like the bibliography ordinarily affirms. Beyond this, the elector seeks for help in his/her family in order to decide in who to vote. Those who work during an electoral campaign, many times ending up voting for the person that they were working for. Few appear as rational voters, not only by lack of time but also by the lack of interest of many respondents to do so.

**Keywords:** voting, electoral choice, voters, economic class

## SUMÁRIO

<b>FOLHA DE APROVAÇÃO</b> .....	03
<b>RESUMO</b> .....	04
<b>ABSTRACT</b> .....	05
<b>INTRODUÇÃO</b> .....	08
<b>CAPÍTULO I</b> : Estudos que embasam o trabalho .....	11
Tabela 1.....	14
Tabela 2.....	16
<b>CAPÍTULO II</b> : Classificação geral dos eleitores .....	23
Eleitor Racional.....	24
Eleitor Tradicional.....	25
Eleitor Não Racional.....	26
<b>CAPÍTULO III</b> :Análise das entrevistas realizadas .....	28
A relação entre o nível de renda e a preferência dos eleitores em Fortaleza.....	28
Tabela 3.....	29
Metodologia das Entrevistas.....	29
Análise das entrevistas.....	31
1. Participação Política.....	32
Gráfico 1- Identificação Partidária.....	34
Tabela 4- Simpatia por algum partido político x renda.....	34
2. Memória Política.....	34
Tabela 5- Memória política.....	35
3. Confiabilidade nos Políticos.....	35

4. Critérios de Decisão Eleitoral.....	36
5. Dados Socioeconômicos.....	41
Tabela 6- Nível de escolaridade dos eleitores pesquisados.....	41
5.1 Melhoria de Vida.....	42
Tabela 7- Condição de vida nos últimos 5 anos.....	43
<b>CONCLUSÕES.....</b>	<b>44</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>46</b>
<b>ANEXO .....</b>	<b>48</b>

## INTRODUÇÃO

O trabalho monográfico é um longo processo que se concretiza no instante de defesa. Ele começou muito atrás, no instante que iniciei o curso de Ciências Sociais, aonde sabia da exigência de conclusão da graduação com a realização de uma monografia. Ao longo do meu percurso de formação acadêmica muitos temas me interessaram, desde as discussões teóricas até trabalhos empíricos sobre a realidade imediata. Mas em minha formação os temas relacionados ao universo das relações políticas me pareciam mais empolgantes. Envolvida partidariamente, fiquei por breve tempo. No entanto, a experiência partidária foi enriquecedora para a minha vida como cientista política e social, além de uma enorme vivência pessoal.

A experiência de pensar a política teoricamente e experimentar a movimentação política real me permitiu mais ainda definir o campo de interesse nos estudos das ciências sociais pela área de ciência política. Do encontro entre os textos teóricos e o mundo da política real, uma curiosidade passou a me acompanhar. Afinal, como as pessoas formam a sua preferência eleitoral? A política contemporaneamente tornou-se um universo recheado de imagem, a velha política da promessa, da oratória e do contato direto do líder político com o eleitor, parece em declínio. A era da imagem na política me parece que veio para ficar. Mas se isso é verdade, como fica a formação da preferência do eleitor pelos seus candidatos?

Na política “tradicional”, firmada em décadas anteriores, havia um conjunto de mediadores entre o líder políticos e os eleitores. Quando se escolhia o candidato, o eleitor estava demonstrando sua preferência e confiança por uma pessoa bem próxima dele, que ele conhecia pelo nome, sobrenome profissão, filiação, etc. Era nessa liderança próxima que o eleito escolhia e confiava. Na era da imagem política, há declínio dessa liderança pequena e imediata para apelos a valores mais gerais que compartilham o eleitor. O eleitor já não precisa do contato direto com o objeto de sua preferência, ele expressa sua inquietação através de sondagens de opinião que por sua vez servem para compor uma imagem do candidato. Os candidatos falam aquilo que o eleitor já expressou através das pesquisas. Todos sabem da

importância da mídia televisiva, mas o uso da mesma pode ser facilmente transformado em algo negativo para um candidato ou partido que não souber se preparar bem, ou outro que souber “atacar” de maneira categórica.

Esta monografia tem parte dessa inquietude sobre a forma como se faz política na contemporaneidade e também busca investigar como se constrói a preferência do eleitor nesse universo de imagens em constante contradição, buscando possíveis diferenças entre o pensamento e diferentes faixas de renda.

Esta monografia é o resultado de uma intensa pesquisa bibliográfica, que talvez não tenha sido contemplada em perfeita forma na amostragem em texto. Além da pesquisa, realizei um trabalho de campo, para buscar na realidade social de hoje, o que se pensa na cidade de Fortaleza. Depois de um questionário pensado, testado, reelaborado e re-testado até o melhor equilíbrio possível entre o tempo para os questionários e as informações que se queria extrair (e como extrair), tudo foi possível com a ajuda de alguns informantes.

A divisão de classes buscando a distribuição de renda é frágil, uma vez que elementos como a inflação alteram os valores de renda, e não se pode comparar o valor estabelecido para uma pessoa que se encaixaria na classe D, por exemplo, hoje, com o valor de dez anos atrás. Para que essas pesquisas fiquem mais estáveis, o índice de renda se torna o reflexo de diversos elementos de um questionário maior, que conta com o número de cômodos da casa, se a mesma é própria, quais aparelhos eletroeletrônicos há na casa, etc. Através deste questionário mais detalhado, a renda passa a ser um reflexo de quanto os membros daquela casa são capazes de consumir. No Brasil, quem estabelece os critérios deste questionário é a Associação de Empresas e Pesquisas. A partir dos questionários, outros institutos podem divulgar quais os valores de cada classe socioeconômica no país.

O conceito de classe utilizado será discutido no interior do texto. Mas quero aproveitar este momento para falar um pouco da revisão bibliográfica. Em minha percepção, os autores mais taxativos na busca de classificar o pensamento eleitoral se mostraram mais ultrapassados, uma vez que o pensamento humano é passível de mudanças imprevisíveis. Já os autores que buscaram um questionamento mais amplo ou tentaram desvendar o que ocorria em determinado momento, sem buscar

validar aquilo como regras gerais para o pensamento eleitoral se mostraram mais felizes.

Por acreditar que não seja perceptível na monografia faço aqui um breve debate sobre o uso de Silveira (1998), uma vez que o empreguei bastante nesta monografia e ao longo do meu estudo fui enveredando para outros autores. Durante a longa reflexão que foi possível realizar no processo de realização monográfica, achei-o bastante taxativo. Fiz uso de parte de seu modelo de eleitor, pois em minhas primeiras leituras, achei-o bastante detalhado. Mas só a longo prazo e durante as pesquisas de campo é compreendi que, embora bastante subdividido, Silveira (1998) ainda é muito taxativo, e buscava modelos para desvendar os eleitores brasileiros, e não compreendê-los.

Dito isto, no primeiro capítulo haverá uma rápida discussão sobre a motivação do trabalho, com seus questionamentos iniciais, e uma análise sobre os estudos que embasaram o trabalho.

No segundo capítulo, é feita uma classificação geral dos eleitores, onde se busca descrever o eleitor do tipo racional, tradicional e não racional. No terceiro capítulo faz-se o debate de como o nível de renda influencia no voto dos eleitores de Fortaleza, aprofundando-se na metodologia das entrevistas. Em diante é tratado da participação política dos entrevistados, memória eleitoral dos mesmos, confiabilidade nos candidatos, critérios de decisão eleitoral utilizados pelos entrevistados, e por fim, faz-se uma análise dos dados socioeconômicos dos atores entrevistados.

Após o terceiro capítulo, são tracejadas algumas conclusões a respeito deste trabalho, seguida pelo anexo do questionário que foi aplicado em campo.

## CAPÍTULO I

### ESTUDOS QUE EMBASAM ESTE TRABALHO

O perfil da renda familiar no Brasil tem se modificado nos últimos anos. De acordo com o livro *A classe média Brasileira: Ambições, valores e projetos de sociedade*, de Amaury Souza e Bolívar Lamounier (2010) os milhões de brasileiros que ascenderam à classe média nos últimos sete anos, tornaram esta classe a mais numerosa do país, passando a ser responsável pela maior parte da renda nacional.

A classe média, identificada segundo os autores como um estrato entre uma superposição de camadas identificáveis na sociedade em termos estatísticos, que possuem critérios mensuráveis como renda, educação, ocupação (além de outros critérios não mensuráveis como identidade de classe), passam por uma mudança na configuração da sociedade brasileira. Tal mudança se deve, segundo eles, a diversos fatores, desde a criação do plano Real e a consequente estabilidade econômica vindoura a partir deste, até programas de auxílio de renda como o “Bolsa família”, além de medidas de incentivo do governo para ampliação de linhas de crédito ao consumidor.

Para poder definir como o termo “classe” que será utilizado neste trabalho, deve-se fazer uma breve reflexão acerca do mesmo. Em função disso, faz-se um adendo de Cupertino (1978), tratou de classes e camadas sociais. Ele fez uso de Sorokin (1966), que buscou caracterizar o que seria uma classe social.

A principal característica de uma classe social é, segundo Sorokin (1966), a sua aderência às ligações de desempenho ocupacional e econômico, como também a ligação por estar no mesmo estrato social. Isso se caracteriza por terem direitos e deveres similares, bem como possíveis vantagens (e/ou desvantagens) se comparados com outras classes.

O critério mensurável para distinguir as classes socioeconômicas nesta monografia foi a renda, baseada no Critério Brasil 2011<sup>1</sup>. Porém, a análise de classe

---

<sup>1</sup>Critério desenvolvido pela Associação de Empresas e Pesquisas.

é baseada em Sorokin (1966) e também na maneira de identificação de classe de Souza e Lamounier (2010).

De acordo com Souza e Lamounier (2010), o aumento da renda iniciou uma ampliação no poder de compra de muitos brasileiros, modificando, nos últimos anos, os níveis de consumo do país. A perspectiva dos autores é de que esses cidadãos recém ascendentes neste novo padrão de vida investirão na educação para conseguir manter a si e as futuras gerações no novo patamar de renda e consumo.

O foco de Souza e Lamounier (2010) foi a ascensão da chamada classe C no Brasil, gerando um perfil desta classe. Os autores declaram que o voto dos atores políticos dessa camada terão como critério de decisão eleitoral a crença na capacidade de estabilização e a possibilidade de aumento das condições que os mantem em ascensão. Os autores citam exemplos como a inflação baixa, políticas públicas que favoreçam empregos e investimentos, facilitação de crédito, etc.

Será que uma rápida ascensão social é capaz de modificar o processo de decisão eleitoral dos votantes? De que maneira a renda influencia na decisão eleitoral? Como se dá esse processo?

Esta pesquisa buscou estudar, a partir de uma amostra de 45 pessoas na cidade de Fortaleza a relação entre renda e comportamento eleitoral, e o de como este processo ocorre.

A metodologia utilizada vem da leitura de obras que tratam sobre essa temática, a realização de entrevistas qualitativas estruturadas (quinze realizadas com pessoas com o nível de renda considerado alto- equivalente as classes A e/ou B; quinze realizadas com pessoas com o nível de renda considerado médio- equivalente a classe C; e quinze realizadas com pessoas com nível de renda considerado baixo- equivalente as classes D e/ou E- pelo Critério de Classificação Econômica Brasil, órgão responsável por delinear a divisão das classes socioeconômicas, em sua versão mais atualizada -critério Brasil 2011 -, com a

definição dos valores dos níveis de renda atualizados divulgados pela Fundação Getúlio Vargas<sup>2</sup>).

O que é apresentado neste trabalho é uma pesquisa em duas partes. A primeira, um apanhado bibliográfico sobre a decisão do voto e também sobre a relação entre voto e renda, e a segunda, uma pesquisa composta de 45 entrevistas abertas e estruturadas na cidade de Fortaleza. A finalidade destas foi fazer um recorte socioeconômico buscando elementos de distinção entre os votos de acordo com a camada socioeconômica ao qual o eleitor visitado pertencesse.

Os resultados apontam alguns pontos comuns entre os diferentes grupos baseados na renda, entre estes, elementos pouco explorados pelos autores pesquisados e usados neste trabalho.

Deve ser enfatizado as delimitações do uso de entrevistas baseadas no nível de renda. Como anteriormente mencionado, o valor usado para classificar a renda dos entrevistados é referendado de acordo com a tabela de renda definida pelo Critério Brasil, e atualizada pela Fundação Getúlio Vargas. O conceito de classe socioeconômica do critério Brasil (que foi utilizado na aplicação dos questionários), é determinado de acordo com a média da soma das rendas dos domicílios. Para fazer um corte entre cada classe, há uma divisão bastante específica de reais como pode ser vista na tabela abaixo:

---

<sup>2</sup>A FGV pesquisou os níveis das classes socioeconômicas e atualizou-as de acordo com os critérios da CCEB- Critério de Classificação Econômica Brasil de 2011, que embasaram esse trabalho.

**Tabela 1** - Média de renda por classe segundo o Critério Brasil 2011, em pesquisa realizada pela Fundação Getúlio Vargas

**Definição das Classes Econômicas**  
Renda Domiciliar Total de Todas as Fontes  
Limites (preços 2011)

---

	Inferior	Superior
Classe E	0	751
Classe D	751	1200
Classe C	1200	5174
Classe B	5174	6745
Classe A	6745	

Fonte: Fundação Getúlio Vargas

Eis o recorte de renda tomado para realizar a aplicação dos questionários desta pesquisa. Porém, pode-se, a partir desta tabela, mostrar limitações as quais o uso de faixas de renda como base para o recorte entre as entrevistas pode enviesar. Eis um exemplo fictício para fins didáticos: Uma pessoa que mora só e ganha 3.000 reais é classificada de classe C tal qual uma família com um casal e três filhos que tem como renda total 2.500 reais. No entanto, as condições de vida desses dois exemplos podem ser bem contrastantes, mostrando pouca similaridades entre membros colocados em uma mesma classe de renda.

O estudo de Flávio Eduardo Silveira (1998) será aqui utilizado como base para os modelos de tipos ideais de eleitor, inspirado em seu estudo. O autor realizou 80 pesquisas qualitativas semiestruturadas em São Paulo e no Rio Grande do Sul, no período de 1991 a 1998. Silveira (1998) buscou identificar as variáveis mais relevantes no comportamento político dos eleitores. Através das entrevistas que aplicou, o autor procurou determinar a importância de diversos fatores na decisão do voto como participação política, influências recebidas, identificação partidária, capacidade de identificação de interesse, entre outros.

O autor constatou que entre os eleitores que possuem baixos níveis de renda e escolaridade, pouco saber político e informação escassa, possuíam padrões

comportamentais que no passado eram associados à subordinação e dependência pessoal, e que esses padrões foram sendo substituídos por um novo tipo de comportamento. Em geral, essa categoria de eleitores, segundo Silveira modificou seu critério de escolha, e agora decide seu voto através de uma escolha baseada em princípios não-rationais, decidindo seu voto em função da afetividade, a partir de percepções subjetivas sobre a imagem dos candidatos.

Silveira (1998) analisa vários processos de mudanças do comportamento eleitoral brasileiro, examinando em seu estudo as relações clientelistas tradicionais, definida pelo autor como a relação de fidelidade e subordinação entre o eleitor pobre, de baixa escolaridade e politicamente desinformado com lideranças políticas ou partidos políticos. Este eleitor troca o seu voto por benefícios para si ou algum membro de sua família e passa a ter um sentimento de lealdade e fidelidade para com a liderança (ou partido, quando é este que o beneficia e dá proteção, independentemente do candidato). Este clientelismo tradicional, segundo o autor, passou por um processo de mutação para uma situação mais pragmática, em que o eleitor se tornou mais autônomo e passou a escolher diferentes candidatos em cada processo eleitoral, baseando sua escolha nos maiores benefícios que conseguiria obter.

Este eleitor clientelista pragmático atual, afirma Silveira (1998), não é necessariamente pobre e com pouca instrução como era o eleitor clientelista do passado. Eleitores de diferentes níveis educacionais e de renda podem estabelecer relações clientelistas por diferentes objetivos. Isso pode ocorrer em virtude, por exemplo, de busca por manutenção de cargos públicos ou negócios com o Estado. O autor afirma que, apesar do crescimento da infidelidade dos eleitores clientelistas, tornando essa relação mais instável, o clientelismo no Brasil ainda é muito forte, porém hoje geralmente se apresenta de forma dissimulada e escondida.

Outro elemento analisado pelo autor é a identificação partidária. Ele afirma que a taxa de identificação partidária passou a cair com o fim do bipartidarismo no Brasil na década de 1980. Assim, segundo o exame dos dados de Silveira (1998), este concluiu que a imagem dos partidos políticos vem perdendo importância frente a influência da imagem do candidato na escolha eleitoral, constando como grande

exceção o PT, o Partido dos Trabalhadores, que possui em geral taxa de identificação partidária mais alta que os outros partidos.

Mais adiante será analisado os dados obtidos na pesquisa monográfica e far-se-á um debate com dados colhidos durante a década de 1980 e 1990 por Flávio Silveira (1998). A Tabela abaixo, retirada do livro de Silveira (1998), indica a variação da identificação partidária no Brasil entre 1989 a 1994, que mostra a inconstância da preferência do eleitor brasileiro. Deve ser levado em consideração, no entanto, os anos analisados, de fortes modificações na situações econômica e política do país.<sup>3</sup>

**Tabela 2-** Evolução da identificação partidária (1989/1994) – Brasil

Anos	Não têm preferência partidária (%)
1989	36.8
1990	48.4
1991	43.8
1992	34.2
1993	39.2
1994	58.0

Fonte: Datafolha- Unicamp/ Centro de Estudos de Opinião pública

Ao analisar as clivagens socioeconômicas, Silveira (1998) defende que elementos classistas perderam grande parte de sua importância na decisão do voto em virtude de uma estagnação social do final da década de 1990. A posição socioeconômica tem sido importante na escolha do voto em função da formação que o indivíduo recebe em diferentes contextos sociais. O autor alerta que, além dos fatores socioeconômicos, distinções religiosa, étnicas, profissionais etc. , também podem se mostrar relevantes no processo de decisão eleitoral.

---

<sup>3</sup>Durante o final da década de 1980 e início da década de 1990 o país passou por um período de redemocratização, uma crise inflacionária, um presidente que sofreu um processo de *impeachment*, vários planos para controle da inflação, trocas de moeda até a implantação do plano real.

Silveira (1998) trata também do eleitorado flutuante, que gera uma grande volatilidade eleitoral e aumentou no Brasil na década de 1980, com a desestruturação das antigas identificações partidárias. O autor define eleitorado flutuante como o eleitor que responde através do voto o que pensa sobre os acontecimentos políticos de cada processo eleitoral. Este é um voto que, de acordo com o autor, amplia crenças negativa a respeito de partidos e fragiliza a formação de lealdades partidárias, gerando assim a volatilidade eleitoral. O autor disserta sobre este último conceito, onde a exceção do voto flutuante passa a ser regra, e a regra aparece como exceção nas eleições, tendo sido, de acordo com Silveira (1998), anteriormente pesquisada.

Em relação à mídia e ao marketing político, o autor mostra a crescente importância destes meios em virtude do desenvolvimento e da disseminação dos meios de comunicação, tratando especificamente da televisão. A televisão passou a ter, segundo Silveira (1998) “um papel decisivo no processo de personalização da política eleitoral”. As campanhas eleitorais passaram a ser orientadas por técnicas de marketing, buscando retratar os melhores aspectos dos candidatos e suavizar as características consideradas negativas em um candidato.

Silveira (1998) busca então compreender, nesse contexto, o comportamento do eleitor brasileiro, afirmando que o Brasil possui um eleitorado bastante heterogêneo, que geralmente se deixa influenciar por sentimentos e emoções, sendo taxativo ao afirmar que o “jogo político” é racional e perde-se o uso dessa racionalidade: “[O]s eleitores desprovidos de saber político utilizam sua intuição e sensibilidade para fazer escolhas em um jogo como o político, cuja a lógica é racional.”

O mecanismo do marketing político pode ser detalhado também em Lavareda (2009), onde o autor analisa propagandas eleitorais bem sucedidas e explica como e porque foram vistas positivamente pelo público e a crítica.

Em relação aos elementos utilizados para definir o voto, Silveira (1998) afirma que, embora um eleitor possa se encaixar em uma determinada categoria (como por exemplo, um eleitor claramente dentro do perfil racional, que será analisado mais adiante), pode fazer uso, em maior ou menor escala, de elementos que caracterizam outras categorias eleitorais para definir seu voto (o eleitor racional

do exemplo pode, em uma eleição, levar em conta a simpatia do candidato - o que caracteriza o eleitor não-racional, que será estudado brevemente- no momento de definir seu voto).

Além das obras acima citadas, a pesquisa de Almeida (2008), também contribuiu nas análises realizadas nesta pesquisa. Esse identifica diversos elementos de decisão do voto, que se aproximam dos elementos também encontrados por Silveira (1998), merecendo destaque a visão subjetiva individual de mundo, a avaliação do desempenho do governo (que, se positiva, tende a ganhar as eleições as propostas de continuidade do que está sendo feito), a imagem dos candidatos e o nível de informação política (quanto maior o nível de informação e capacidade de articulação das informações, maior a tendência por exigências e maior nível de crítica). Esses itens acima citados são especialmente estratégicos para candidatos traçarem um perfil de quem eleitores querem alcançar e saber como fazer isso.

A pesquisa de já citada de Souza e Lamounier (2010) também contribuiu para a realização desta. O livro dos autores buscou analisar o processo de desestagnação social que está ocorrendo no país e que gerou a ascensão de um número significativo de pessoas para a classe C, denominada de a nova classe média brasileira. Através dos resultados de uma pesquisa qualitativa realizada pelo IBOPE e de dados do PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) de 1996 a 2007, os autores desenvolveram seus estudos.

O material da obrados dois autores ajuda a entender as mudanças atuais na vida de muitos brasileiros, suas aspirações e pensamentos políticos, sendo este último item apresentado com segmentação em renda/nível educacional. O livro analisa a visão (em especial da chamada nova classe média) de elementos considerados identificadores da classe média, as modificações na renda e no consumo da população, o empreendedorismo, projetos de vida e atitudes políticas e a democracia.

O estudo de Souza e Lamounier (2010) mostra que, com o aumento da renda, houve uma expansão do crédito e aumento do consumo. Esse novo padrão de consumo, por um lado, passou a se aproximar do padrão das classes A/B, mas por outro, ameaça as famílias da nova classe média. Empregos de baixa

estabilidade ou atividades por conta própria geram uma renda incerta, podendo fazer que as famílias consumam mais do que podem pagar, gerando um grande risco de inadimplência. Em busca da estabilidade, segundo os autores, essas famílias investem em educação, de cursos profissionalizantes às escolas para os filhos, para que estes possam ter uma condição de vida melhor no futuro, e quem sabe, um diploma universitário. A escolaridade de nível superior apresenta-se como símbolo e ao mesmo tempo instrumento de ascensão social.

Com o intuito de obter independência pessoal, de acordo com os autores, muitas pessoas buscam investir em negócio próprio. Entretanto, um dos maiores obstáculos para o empreendedor é o Estado, com elevadas cargas tributárias e demasiadas exigências burocráticas. Soma-se a isso um grande índice de falta de conhecimento técnico e de capacitação de gestão do negócio.

A análise em relação à política e decisão do voto no livro mostra que é praticamente unânime a avaliação de que os partidos políticos não buscam conhecer as aspirações e preferências dos eleitores. Quanto à compreensão de posicionamentos ideológicos, identificou-se que esse é um elemento que não é entendido pela maioria dos brasileiros pesquisados. Ao serem questionados sobre o que é direita e esquerda na política, mais da metade dos entrevistados não souberam responder. Destes, a grande maioria eram pessoas semi-escolarizadas (o critério considerado no livro engloba de analfabetos até pessoas que não completaram até o 5<sup>a</sup> ano do ensino fundamental), mostrando, segundo os autores, que esse conceito só tem alguns significados para a classe média e especialmente a alta, que detém os maiores índices educacionais.

O estudo de Souza e Lamounier (2010) também apontou um grande descrédito pelas instituições públicas e a percepção generalizada de que a corrupção é crescente nas esferas políticas e governamentais. Mais de 70% dos entrevistados percebem a atividade política como um grande foco de corrupção. Entretanto, os segmentos menos escolarizados e mais pobres assumiram uma disposição de fazer “vista grossa” à corrupção em troca de se assegurar obras e serviços públicos, enquanto a classe média se mostrou indignada com essa possibilidade.

Já Alair Silveira (2002) estuda a decisão eleitoral em Cuiabá e Várzea Grande, em *Memória Social e Processo Eleitoral*. Em uma pesquisa qualitativa e

quantitativa, a autora dividiu sua equipe através de bairros com realidades sociais, econômicas e culturais diversas nas duas cidades. Alair Silveira (2002) encontrou, em sua pesquisa, que, quanto maior o nível de escolaridade, maior o índice de memória eleitoral.

A autora corrobora sua ideia central em autores e em algumas das perguntas de sua pesquisa, onde 257 de 935 entrevistados (ou 27,48%) , por exemplo, não possuíam resposta para a pergunta sobre “o que é ser cidadão”, no universo das duas cidades pesquisadas.

Para a autora:

“Incorporados legitimamente como formas naturais ou legítimas da ação social, política e econômica, os brasileiros tem dificuldades de compreender a democracia para além do que aprenderam nos livros. Como a memória se conforma a partir das relações práticas cotidianas e dos fatos de relevância que marcam a objetividade das relações dos indivíduos, não é difícil compreender porque tantos sujeitos desconhecem (ou esqueceram!) o que é democracia.” (A. SILVEIRA, 2002. p. 60)

Em sua tese, Alair Silveira (2002) acredita que a cidadania expressa-se como exclusiva e excludente. A democracia acaba por não se mostrar relevante para a maioria dos cidadãos, uma vez que estes não se sentem participantes e responsáveis pelos rumos do Estado, já que não se identificam com os debates e as políticas públicas implementadas por ele. A partir desta falta de base democrática, a decisão do voto do cidadão-eleitor “é definido a partir de uma *racionalidade utilitária-emocional*, onde a responsabilidade social não comparece como elemento imprescindível da escolha eleitoral.”

Silveira (2002) defende que o cidadão-eleitor reclama seus direitos, mas não os percebe como uma existência social. Ao se descolarem dessa perspectiva, não se dão conta que suas demandas, direitos e conquistas são sociais, e isso se reflete no voto, segundo a autora. A decisão eleitoral é feita sem levar em conta o ser social do eleitor, e assim, para Silveira (2002), torna-se um voto sem relevância social.

Outro importante autor a ter seu pensamento incluído no levantamento bibliográfico desta pesquisa é Giovanni Sartori (2001), através de seu livro *Homo Videns: Televisão e pós-pensamento*. Para o autor, através da imagem, tudo está ficando visualizado, tornando-se de forma implacavelmente intensa e rápida, a capacidade única de *tele-ver*, sendo este conceito a capacidade humana de ver a distância (seja através de computadores, televisão, ou outras mídias), que fazem com que o ser humano valorize a cultura em forma de vídeo em detrimento da forma escrita. Sartori (2001) afirma que a televisão “destrói mais saber e entender do que transmite.”

Ao refletir sobre o poder político, a democracia e os reflexos que mídias (em especial no livro, como a mídia televisiva) afetaram essa arena, Sartori (2001) denomina o poder político oriundo da televisão de *videopolítica* e acredita que “a televisão faz retroceder a democracia, enfraquecendo seu suporte: a opinião pública.”

Para o autor, o homem comunicador da televisão só leva informações dispersas, gerando um vazio na geração televisiva. O autor defende que após a veiculação em *mass media*, passou-se a não valorizar sábios, e sim uma subcultura com o saber desvalorizado.

Segundo Sartori:

“Hoje estão se alastrando cada vez mais as mentes débeis, justamente porque dão de cara com públicos que nunca foram treinados para pensar. E a culpa da televisão neste círculo vicioso está no fato de privilegiar – na calda do pensamento-melaço – os estrambóticos, os frenéticos, os exagerados e os charlatões”. (SARTORI, 2001.p. 138)

Sartori (2001) mostra que a televisão privilegia a *emotivização* da política, deixando os representantes políticos (mais) dependentes da televisão e pesquisas de opinião. Sartori (2001) afirma que “os políticos se referem cada vez menos a eventos autênticos, e cada vez mais a ‘eventos veiculados pela mídia’, ou seja, a eventos selecionados pela visibilidade e em seguida aumentados ou, por vezes, distorcidos pela telecâmera.”

Um referencial de motivo da decisão eleitoral será adotado a partir das indicações dos tipos de ações sociais de Weber (1991) em *Economia e Sociedade*. No livro, o autor afirma que motivo é “uma conexão de sentido para o próprio agente ou para o observador, constitui a ‘razão’ de um comportamento quanto ao seu sentido.” Assim, o comportamento, para Weber (1991), é impulsionado por motivos que dão sentido ao agente se comportar do jeito que o faz.

Da mesma obra do autor, foi extraído o conceito de tipos puros ao tentar classificar os eleitores entre racionais, tradicionais e não racionais. Nestas classificações, a concepção dos tipos “puros” (“ideais”) é fundamental, pois o que se busca com as classificações não é uma uniformização dos eleitores, e sim procurar expor uma possível unidade em virtude de uma adaptação de sentido mais próxima possível da realidade, mas que, justamente por ser um tipo ideal que se adapta afim de caber vários eleitores dentro de seu modelo, se assemelha a estes, e por ser um modelo idealizado os exemplos empíricos não se igualam ao tipo puro encontrado em campo.

A classificação dos tipos de ação social de Weber (1991), também ajuda a compor o modelo usado para definir os tipos ideais de eleitores neste trabalho. O cruzamento entre os tipos de Weber (1991) com os tipos de eleitores deste trabalho será explorado em seguida.

## **CAPÍTULO II**

### **CLASSIFICAÇÃO GERAL DOS ELEITORES**

Esta etapa do trabalho busca classificar os eleitores pesquisado em três grandes categorias: Racional, Tradicional e Não-Racional. Estas categorias já foram anteriormente trabalhadas por Ricardo Silveira (1998). Também foi agregado elementos de outras obras que buscam tipificar eleitores, como o livro elaborado por Almeida (1996).

Vale ressaltar que é preciso reconhecer que há uma pluralidade de fatores que definem o comportamento eleitoral. A classificação dos eleitores foi feita reconhecendo que os eleitores possuem elementos de decisão que aparecem em outros perfis. Silveira (1998) afirma que:

“Para dar conta da realidade empiricamente observável é necessário, em primeiro lugar, reconhecer a existência da pluralidade de fatores orientados do comportamento eleitoral. Assim como existem os comportamentos orientados por identificação partidária e por valores e critérios políticos, existem comportamentos mais autônomos, instáveis e volúveis, alguns orientados por cálculos racionais de interesses e outros por emoções e sentimentos. (...) Os dados empíricos observados indicam que princípios de natureza estão, por vezes, presentes no comportamento de um mesmo eleitor.”  
(SILVEIRA, 1998. p.104-105)

Buscando respeitar essa diversidade inegavelmente presente na realidade, essas categorias tentam se moldar aos tipos ideais de ação social conceituados por Weber (1991). Desta forma designa-se um conjunto de conceito de ação social referente a cada tipo de eleitor , com a finalidade de enriquecer os estudos desta pesquisa. De acordo com Julien Freund (1987), estudioso de Weber: “O tipo ideal não precisa identificar-se com a realidade no sentido em que exprimisse a verdade

‘autêntica’ desta. Ao contrário, ele nos afasta dela por sua própria irrealidade, para melhor dominá-la intelectual e cientificamente.”

Antes de iniciar a descrição de cada categoria, vale ressaltar Flávio Silveira (1998) já alertou em seu estudo que a maioria dos eleitores, em algum momento, fazem uso de algum cálculo racional. Como do mesmo modo, praticamente todos os comportamentos eleitorais já foram influenciados por algum tipo de sentimento ou emoção. De acordo com Silveira (1998), o eleitor, em suas decisões, ora age de maneira mais racional, ora age de maneira mais tradicional ou emotiva. Entretanto, “a influência exercida pelos princípios orientadores é maior ou menor, dependendo do eleitor. No caso de certos eleitores, os cálculos racionais são dominantes.”

A classificação geral dos eleitores em Racional, Tradicional e Não-Racional procurará, em outra etapa, encontrar similaridades entre a maneira de votar desses grupos e entre as classes econômicas como definidas pela ABEP- Associação Brasileira de Estudos Populacionais.

### **Eleitor Racional**

Partindo de Silveira (1998), o eleitor racional não tem um único tipo de racionalidade, mas pode empregar vários sentidos racionais na sua escolha. Silveira (1998) defende que o voto racional é um tipo de decisão eleitoral particular, não podendo ser generalizado como um ato comum.

Ao buscar enquadrar o tipo ideal de eleitor na ação social de Weber(1991), a ação social de um eleitor racional consegue se encaixar de duas formas: o eleitor racional pode determinar sua ação de modo racional referente a fins, pois põe “expectativas quanto ao comportamento de objetos do mundo exterior e de outras pessoas, utilizando essas expectativas como ‘condições’ ou ‘meios’ para alcançar *fins* próprios, ponderados e perseguidos racionalmente, com sucesso”.

Na ação racional referente a fins, se encaixa o eleitor clientelista, bem como o eleitor que calcula todas as possibilidades do resultado eleitoral antes de decidir o seu voto.

Já a ação social de modo racional referente a valores, se caracteriza, segundo Weber (1991), “pela crença consciente no valor – ético, estético, religioso ou qualquer que seja sua interpretação – absoluto e *inerente* a determinado

comportamento como tal, independentemente do resultado”. Aqui se encaixam eleitores racionais que votam por razões partidárias/ideológicas, pessoas que votam apenas em candidatos da mesma religião que a sua, procurando que seus líderes religiosos os represente etc. A ideia desse eleitor ao votar através de uma ação racional referente a valores é de sentir que seus principais valores estejam representados no candidato que recebe seu voto.

O eleitor racional na visão de Silveira (1998) geralmente goza de razoável nível de conhecimento político. Este eleitor possui pontos de vista bastante definidos, e decide o voto a partir de um conjunto de fatores. Para formular a sua decisão, este tipo de eleitor leva em consideração os seus interesses, avalia plataformas políticas e observa o desempenho dos partidos e candidatos. Numa eleição escolhendo candidatos para cargos variados (por exemplo, uma eleição em que se preenche vagas para deputado estadual, federal, senador e governador), este eleitor estratégico pode votar em diferentes partidos, tendo em vista que ele analisa cada situação, e estas análises podem demonstrar interesses por partidos diferentes na sua escolha.

O interesse do eleitor pode também, de acordo com Silveira (1998), obedecer a um viés ideológico e/ou partidário, podendo gerar uma fidelidade do eleitor racional. Este tipo de eleitor tem certa sofisticação política, pois muitos acompanham de perto os debates públicos.

Há ainda a possibilidade de uma auto-exclusão do jogo político pelo voto racional, por julgar o ato de votar custoso e sem retorno. O eleitor vota em branco ou anula seu voto, por ser descrente na possibilidade de modificar a situação política em virtude da sua ação. O eleitor com este perfil pode eventualmente votar em um candidato, se julgar válido.

Para Silveira (1998), existe também o eleitor racional que decide seu voto com base nas vantagens clientelistas que consegue obter. Este eleitor percebe seu voto como um valor de troca, que o fornece a quem o oferecer mais benefícios.

### **Eleitor Tradicional**

O conceito de eleitor tradicional aqui usado também se inicia a partir de Flávio Silveira (1998), que já foi em grande parte explicitado anteriormente. Este é o eleitor que visa a manutenção do seu *status quo*, hoje podendo buscar a garantia do

emprego público (e seguro), sendo geralmente um eleitor com valores cristalizados. Este eleitor normalmente não tem filiação partidária e tende a rejeitar a ideia de partidos e candidatos que possuem valores diferentes do seu.

Aqui encaixa-se também votos definidos por relações de lealdade, dependência e tradição política (a família sempre votou em determinado candidato, por exemplo, em oposição a um candidato de uma associação, família inimiga, etc.). Este eleitor pode seguir uma grande liderança política não importando tanto sua vinculação político partidária.

A ação social weberiana que é adaptável aeste eleitor é a ação de modo tradicional, caracterizada pelo costume arraigado na pessoa ou no grupo ao qual ela pertence. Aqui cabe ainda o modelo mais arcaico de eleitor clientelista<sup>4</sup> tradicional, que em virtude de uma benfeitoria obtida, passa a votar fielmente no mesmo candidato, mesmo que depois não “precise” mais dele.

### **Eleitor Não-Racional**

Na ação social de Weber (1991), estes atores se encaixam como eleitores de modo afetivo, especialmente emocional. Aqui, o agir ocorre “por afetos ou estados emocionais atuais”, importando o que o eleitor sente ao ver e ouvir a voz do candidato. Se o eleitor não sentir “confiança”, por exemplo, provavelmente não votará neste candidato.

Este eleitor tende a privilegiar outros critérios que não a plataforma eleitoral dos candidatos para definir o voto, optando por critérios como a afetividade. Este ator social faz uso de sua intuição, sensibilidade e gosto. É, segundo Silveira (1998), um eleitor completamente imprevisível, já que a percepção e sensibilidade são fatores singulares e subjetivos, variando a cada sujeito. Para o autor, esta categoria é típica do eleitor desprovido de saber político, utilizando sentimentos e intuições extra-rationais em um jogo racional, como o político.

---

<sup>4</sup>Como mostra Nunes Leal (1976) em *Coronelismo enxada e voto*, onde afirma que os camponeses viam o coronel como uma espécie de ‘padrinho’ por abriga-los, dar trabalho, etc. Soma-se a isto, depoimentos colhidos na entrevistas, que, em função de um “favor” toda a família vota e busca votos para o candidato que foi o benfeitor há várias eleições, mesmo nunca mais tendo “precisado” do mesmo.

Silveira (1998) afirma que todos os eleitores, mesmo os racionais, podem e fazem, em algum momento, uso de elementos não-rationais. O eleitor não-rationai, de acordo com o autor citado, não pensa a política “politicamente”, e não possui vínculos de relações profundas e de identificação e tradição político-partidária, sendo politicamente disponível para os mais diversos partidos e candidatos que buscarem conquistar seu voto.

As imagens, para o eleitor não-rationai, são mais importantes que as plataformas dos políticos e partidos. A partir das imagens, o eleitor infere as características e a maneira de agir dos candidatos, busca perceber se estão falando a verdade ou não. Se o político conseguir passar confiança, segurança e honestidade ao eleitor, “seduzindo-o”, muito provavelmente ele conseguirá o voto. Esse tipo de eleitor, para Silveira (1998), “necessita ampla divulgação via mídia das imagens dos candidatos para, assim, captar os elementos que direcionam sua decisão.”

Após esta exposição geral de perfis eleitorais encontrados nas fontes bibliográficas, fez-se uma ida a campo em diferentes lugares da cidade de Fortaleza – Ceará, para buscar identificar similaridades entre as pessoas entrevistadas e os perfis previamente estudados. Através desses perfis eleitorais utilizados como instrumentos de exames junto aos dados obtidos na pesquisa em campo, buscou-se descobrir se há uma conexão entre supostas diferenças de decisão eleitoral entre os atores entrevistados e o nível de renda desses eleitores.

### CAPÍTULO III

#### ANÁLISE DAS ENTREVISTAS REALIZADAS

##### **Como o nível de renda influencia na preferência de eleitores em Fortaleza**

Este estudo tem o intuito de revelar a forma como os atores pesquisados votam, como eles pensam a política eleitoral e partidária e se há uma relação entre o nível de renda e o modo de decisão eleitoral entres os entrevistados. O estudo foi iniciado a partir do diálogo com os livros anteriormente citados e com a pesquisa de campo realizada, de caráter qualitativo estruturado.

Este trabalho usa uma tabela de delimitação de renda familiar (anteriormente mostrada) para fins metodológicos. A tabela diferencia os atores entrevistados com base na renda. A tabela exposta está atualizada de acordo com as novas regras em vigor para a determinação geral das classes socioeconômicas, o *Critério Brasil 2011*, produzido pela ABEP (Associação Brasileira de Estudos Populacionais). A Associação realiza uma divisão em seis classes sociais (A, B1, B2, C1, C2, D, E) com base em uma pontuação relativa à capacidade de consumo, a itens que a casa do entrevistado possui ou não etc., fazendo uma pontuação por cada item possuído, pelo nível de consumo e renda, gerando uma média de renda de cada classe socioeconômica. Já foram feitas ressalvas anteriormente sobre as limitações do uso de tal modelo. É recordado aqui que o mesmo contribui para a operacionalização da pesquisa, e observação dos grupos sociais conforme a renda.

A tabela abaixo mostra a distribuição das classes socioeconômicas em Fortaleza e na Região Metropolitana de acordo com o Critério Brasil 2008, com dados de 2005 divulgados pelo IBOPE. Não foi encontrado nenhum dado mais atual sobre o percentual de cada classe socioeconômica em Fortaleza e/ou região metropolitana.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup>O Critério Brasil 2008 foi modificado principalmente para subdividir a classe C. A mudança ocorreu oficialmente em 2011. Não foi encontrado nenhum dado mais atualizado referente ao Critério de Classificação Econômica Brasil 2011 ou 2008 (esta era uma das tabelas exemplificadoras do até então novo critério, em 2008).

**Tabela 3-** Distribuição das classes sociais na população de Fortaleza e região metropolitana, com dados de 2005

<b>CLASSES CCEB 2008</b>	<b>FORTALEZA E REGIÃO METROPOLITANA</b>
Classe A1	1,5%
Classe A2	3,3%
Classe B1	5,9%
Classe B2	8,7%
Classe C1	11,3%
Classe C2	19,9%
Classe D	36,9%
Classe E	12,5%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Levantamento Socioeconômico 2005/ Ibope e Mídia

### **Metodologia das entrevistas**

Para a execução desta pesquisa monográfica, foram realizados 45 questionários qualitativos em formato estruturado. Os entrevistados foram selecionados de acordo com a estrutura de renda da divisão de classes econômicas realizada pela ABEP, com os valores atualizados pela FGV.

As entrevistas eram realizadas em diferentes bairros e locais da cidade de Fortaleza, buscando retratar a diversidade da realidade socioeconômica existente na cidade. O critério a ser obedecido era de entrevistar quinze eleitores de classe A/B; quinze pertencentes a classe C; e quinze de classe D/E.

As entrevistas ocorreram durante o segundo semestre de 2011, variando entre os turnos manhã, tarde e noite. Foi feito o uso de contatos para se ter acesso a entrevistados em três locais; com uma funcionária pública de uma secretaria do governo do Estado com entrevistados de classes A,B,C e D; com um membro ativo de uma comunidade de um bairro de classe D/E; e um terceiro contato, uma jovem, na época prestes a se formar, que ajudou principalmente no segmento de classe A.

A entrevistas, em sua maioria, foram realizadas em espaços que expusessem bem a condição de vida ou dia-a-dia dos atores entrevistados. O primeiro espaço foi uma secretaria do governo do Estado, onde o contato pode oferecer espaço e entrevistados de diversos segmentos: estagiários, jovens beneficiados com programas de primeiro emprego, funcionários insatisfeitos, terceirizados até aposentados que continuam trabalhando e ganhando o salário do cargo que exercem além da aposentadoria. Assim, o primeiro local foi fonte de diversas visões de pessoas empregadas pelo Estado, satisfeitas ou não.

O segundo local de entrevistas foi um bairro próximo ao da secretaria entrevistada, foram realizadas entrevistas com segmentos de classe C, D e E. Essas entrevistas foram feitas de forma aleatória nas ruas do bairro Antônio Bezerra.

Outro local onde ocorreram várias entrevistas foi na Universidade de Fortaleza - UNIFOR. Inicialmente com alguns estudantes de classe A e B e funcionários de classe D e E. Posteriormente foi realizada outra visita com um contato para entrevistar professores, todos de classe A.

É interessante ressaltar aqui que os professores, em sua maioria, possuíam dois empregos, alguns consultórios clínicos, e relutavam em declarar (alguns chegaram a não dizer, mesmo sabendo a finalidade da pesquisa e estando próximo a uma pessoa de confiança). Embora fosse explicitado que não seria exposto nenhum valor ou nome de nenhuma pessoa na pesquisa, esses atores foram relutantes a dizer quanto ganhavam e quanto era a renda familiar total. Alguns eram funcionários públicos concursados e professores universitários, ou ainda possuíam um emprego privado, por exemplo. O valor estimado da renda foi possível pois o contato sabia o(s) carro(s) dos entrevistados em questão, além do bairro em que moravam, onde tinham passado férias, quanto ganhavam na universidade, etc., pois havia relação de convivência entre o contato e os entrevistados. Desta maneira, embora valores não tenham sido explicitados, ficou viável fazer uso dessas entrevistas, igualmente enriquecedoras.

Uma parte do bairro do Guajirú também foi entrevistada em virtude de outro contato, morador da área. Ele acompanhou a ida ao local, bem como perguntava em cada casa se alguma pessoa queria ser entrevistada, para que então houvesse a entrevista. Assim foi possível finalizar em uma tarde/noite todos os entrevistados da classe D e E em uma só rua. Algumas pessoas se recusaram a participar, mas a

recusa foi feita diretamente na conversa com o facilitador, enquanto outras pessoas pediram para serem entrevistadas quando viram o “movimento” na calçada.

As demais entrevistas foram feitas de forma pontual, marcadas com cada entrevistado(a), a fim de preencher a cota de 15 entrevistas por cada segmento socioeconômico, dividido previamente para a análise do trabalho.

O modelo da entrevista, anexada ao final da monografia, é composta das seguintes etapas: 1-participação política; 2-memória política; 3-critérios de decisão eleitoral; 4-confiabilidade nos políticos; e 5-dados socioeconômicos, compondo ao todo 35 perguntas, algumas destas duplas (tendo subitens como porque, qual ou quando).

Deve-se observar que a regra de seleção e divisão entre os entrevistados priorizou a renda, não sendo feito previamente um questionário completo sobre as condições socioeconômicas do entrevistado. Isso foi realizado pois o que se procurou neste trabalho foi o cruzamento da relação entre renda e modo de votar. Além disso, foi percebido durante a experiência em campo, que o nível de instrução, por exemplo, é torna-se um indicador socioeconômico<sup>6</sup> do entrevistado. O nível de escolaridade, portanto, pode servir de instrumento para se conhecer o perfil socioeconômico da pessoa entrevistada, como será exposto em tabelas mais adiante.

### **Análise das Entrevistas**

A fim de facilitar a análise da pesquisa, foi feita uma divisão dos elementos questionados aos eleitores para a análise neste trabalho. Essa segmentação é composta seguintes itens: participação política, memória política, confiabilidade nos políticos, critérios de decisão eleitoral, dados socioeconômicos e melhoria de vida, por serem os mesmos critérios que dividiram os questionários aplicados nos eleitores. Em cada grande grupo de análise, itens que chamaram atenção pelo conteúdo das respostas ou disparidade entre elas, por exemplo, serão trabalhados de acordo com a ordem de cada temática no questionário, anexado ao final do trabalho.

---

<sup>6</sup>Melhoria de vida foi um critério usado didaticamente na monografia. As questões sobre melhoria de vida se encontram na parte socioeconômica do questionário.

## 1.Participação Política

Em relação a participação política, o relato de três eleitores entrevistados se destacou em meio as outras respostas. Já perguntados se tinham participado da política, (assim como todos os outros atores entrevistados), os três eleitores em questão, aos serem indagados se participavam de campanha de alguma forma, foram os únicos a citar o trabalho remunerado como participação em campanha política. Estes eleitores eram dois de classe D/E e um de classe C e todos com baixa escolaridade.

Quando perguntados se já participaram voluntariamente em uma campanha de um candidato e/ou partido (participando de reuniões, colocando cartazes, distribuindo propaganda, ajudando financeiramente, etc.) apenas uma resposta foi positiva, (a entrevistada pertencente a classe C). Já entre os demais eleitores entrevistados, não houve tal confusão.

A participação política eleitoral entre os cinco eleitores de classe A/B entrevistados que afirmaram fazê-la, declararam que colaboram voluntariamente, de forma diversas entre cada eleitor. Na classe C, seis eleitores declararam participar em campanhas eleitorais. Destes, dois trabalhavam remuneradamente, porém um deste dois entrevistados declarou que também participava de forma voluntária. Os demais participam voluntariamente nas campanhas eleitorais. Já entre as classes D/E, quatro pessoas afirmaram participar; duas o fazem de forma voluntária, e duas como trabalho remunerado.

Quando questionados se já tinham participado politicamente, as respostas foram mais enriquecedoras. O destaque veio da classe média, em que dez dos quinze entrevistados afirmaram já ter participado politicamente de alguma forma. Alguns declararam o voto como sua forma de participação política. Também foi citado o movimento “Fora Collor”, vitória de candidatos, etc.

A classe A/B declarou uma tímida participação, pontual. Muitas vezes de um funcionário que em determinada época de sua vida tinha um cargo comissionado e participou “voluntariamente” de carreatas, reuniões, ou votando nos candidatos. Cinco dos seis entrevistados que declararam ter participado politicamente do segmento A/B, deram respostas desta natureza. Apenas uma eleitora entrevistada, que declarou como participação política bandeiradas, não apresentou *a priori*

nenhuma conexão além da militância, já que na época que o fez era estudante colegial.

Nas classes D/E, apenas duas pessoas citaram manifestações de participação política, uma como boca de urna (que não declarou se foi remunerado ou não) e outro como cabo eleitoral não remunerado.

Foi perceptível, ao tentar fazer uma distinção entre participação política e participação eleitoral, que o segmento de classe C captou a diferença entre as perguntas (que estão disponíveis em anexo). Os outros atores pesquisados parecem não participar politicamente, ou não entenderam tão bem quanto os membros da classe C a distinção entre as perguntas<sup>7</sup>.

Seria interessante aprofundar essa questão, uma vez que esta distinção foi tão clara em um segmento, que não é o mais escolarizado e está em ascensão na sociedade brasileira. Para isso, é necessário um estudo aprofundado nesta temática, o que não era o caso deste estudo.

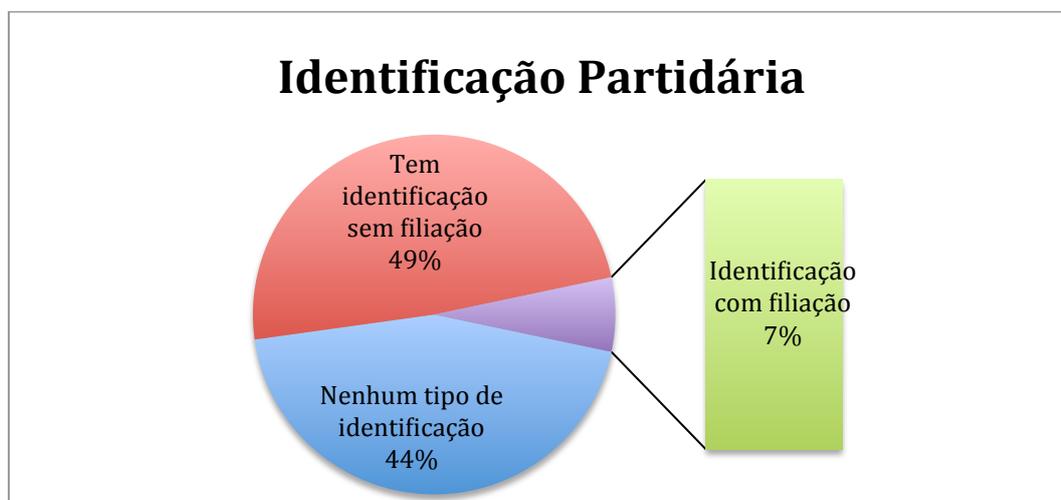
Em relação a identificação partidária, os dados obtidos nesta pesquisa contrastam o que foi percebido por Silveira (1998). A pesquisa do autor, embora bastante abrangente, aconteceu em outro momento político e econômico no país.

Ao serem perguntados se possuíam simpatia por algum partido político, vinte e cinco dos 45 entrevistados na pesquisa monográfica responderam que sim, mas somente três eram filiados a algum partido político (sendo dois de classe A/B e um de classe C).

---

<sup>7</sup>Exceto a entrevistada já citada que confundiu participação política com trabalhar em período eleitoral.

**Gráfico 1- Identificação Partidária**



Fonte: Pesquisa de campo realizada pela autora

Se separamos as respostas de acordo com a renda como na tabela abaixo, percebe-se uma inversão de dados entre as respostas das classes A/B e D/E.

**Tabela 4- Simpatia por algum partido x Renda**

<b>classe</b>	<b>simpatia/filiação</b>	<b>nenhuma simpatia</b>
<b>A/B</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>C</b>	<b>10</b>	<b>5</b>
<b>D/E</b>	<b>6</b>	<b>9</b>

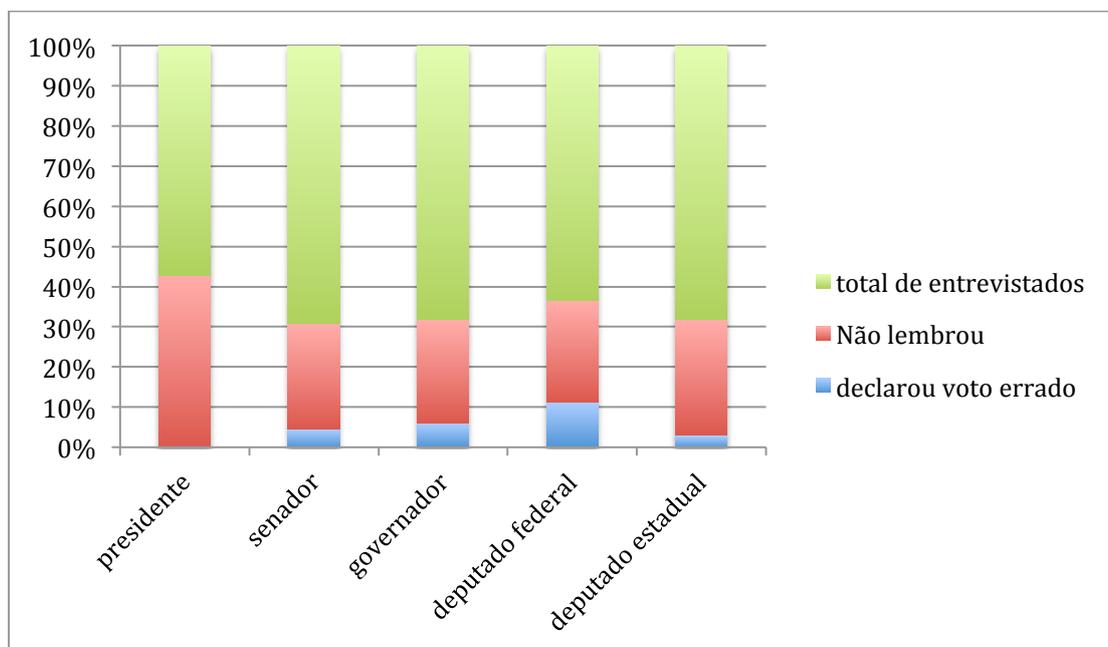
Fonte: Pesquisa de campo realizada pela autora

O que vale ser ressaltado, entretanto, não é a coincidência numérica, porém o afastamento de qualquer simpatia partidária entre as classes de renda mais baixa em comparação com as classes de renda economicamente mais ativas (A, B, e C).

## 2. Memória Política

Em relação a memória política dos atores entrevistados, foi detectado que muitos eleitores não lembravam em quem tinham votado nas eleições de 2010. Além dos que não se recordavam em quem tinham votado, alguns entrevistados declararam o voto “errado”. O exemplo mais comum foram membros das classes A/B declararem seus votos em deputados federais que na verdade eram estaduais, seguidos por membros das classes D/E declararem seus em candidatos a governador que na verdade eram candidatos a senador.

**Tabela 5- Memória Política**



Fonte: Pesquisa de campo realizada pela autora

## 3. Confiabilidade nos políticos

Para os entrevistados, a incredibilidade e desconfiança nos políticos é mais associada ao não cumprimento de promessas de campanhas políticas anteriores e falta de trabalho do que à corrupção, embora esse item também tenha sido frequentemente mencionado. De acordo com diversos atores pesquisados, ao serem

indagados sobre o que os levariam a confiar nos políticos, muitos atribuíram diretamente suas respostas ao trabalho dos candidatos, que, segundo os entrevistados, muitas vezes não cumprem suas promessas de campanha e pouco trabalham. Treze entrevistados colocaram o trabalho de um político como característica que os fariam confiar em um candidato. Esse resultado é relevante em um universo de 45 entrevistados, aproximando-se de 30% dos eleitores pesquisados<sup>8</sup>.

De acordo com relatos de entrevistados, um candidato que previamente já tenha mostrado que cumpre pelo menos parte das suas promessas de campanha, tenha realizado algum trabalho, ou, para alguns, simplesmente passe a segurança de que irá trabalhar, passa a ganhar credibilidade frente aos eleitores.

#### **4. Critérios de decisão eleitoral**

Alguns eleitores entrevistados declararam usar a intuição para decidir o voto. Isso foi verificado em falas de atores entrevistados de diferentes classes sociais (correspondentes também a diferentes níveis educacionais).

Muitos eleitores citaram o uso da intuição como um valor que ajuda na decisão do voto, porém não é este único elemento usado para decidi-lo. Percebe-se que o elemento de intuição como um fator auxiliador na escolha eleitoral é indiferente ao nível educacional e de renda, já que quase metade dos eleitores que declararam usar desse mecanismo são de classe A. Eleitores de D e E também disseram fazer uso do mesmo mecanismo.

A intuição é representada pela decisão com base nas propagandas eleitorais e o que o eleitor sente/acha delas. No questionário, foram feitas duas perguntas em momentos distintos sobre o modo de decisão eleitoral, para tentar captar o máximo

---

<sup>8</sup>Não se deve, por isso, pensar em algum tipo de universalização de tais dados. Este cálculo foi feito de acordo com a pequena amostra qualitativa da pesquisa, que não tem pretensão alguma de ser universalizante. O número é meramente ilustrativo, buscando mostrar o peso de uma homogeneidade nas respostas encontradas, e poderia ser posteriormente mais trabalhado em uma pesquisa com caráter quantitativo.

de informações do eleitor e, eventualmente, perceber alguma contradição. Foi notado que os eleitores das classes D e E que fazem uso da propaganda televisiva para a decisão do voto, e declaram abertamente tal mecanismo, sem grandes constrangimentos.

Já nas classes A, B e C, a impressão passada pelas conversas durante as entrevistas, modo de falar e insegurança dos atores entrevistados neste ponto das entrevistas, pareceu que ao afirmar a influência da propaganda eleitoral e da intuição na escolha do voto era uma demonstração de “pouco saber político”. Talvez, por causa disso, os eleitores que afirmaram fazer uso deste mecanismo também declararam pesquisar o passado do candidato, seu “histórico”, analisar suas propostas e a viabilidade delas. Muitos, entretanto, acabavam se contradizendo na entrevista.

Para levantar uma hipótese bem fundamentada sobre este assunto é necessário um estudo mais aprofundado sobre o tema, o que não era objeto de exploração desta pesquisa. Esta foi apenas uma impressão a partir de algumas entrevistas, devendo-se ter o devido cuidado para salientar apenas como hipótese inicial.

A crença na previsibilidade do voto racional (uma vez que são expostos quais são os interesses do eleitor) fica dependente de uma espécie de “aprovação” subjetiva do candidato, devendo este passar pelo filtro da intuição do eleitor. Caso racionalmente, o candidato preencha os requisitos para receber o voto, mas ele não seja capaz de convencer a intuição desse eleitor, ele pode perder o voto.

Observando os grupos de acordo com o segmento de renda, podem ser percebidas algumas diferenças. Entre as entrevistadas de baixa escolaridade, o desinteresse pela política gera uma desinformação sobre os candidatos e sobre política. Esse desinteresse parece-se encaixar com a tese de Alair Silveira (2002) de que os cidadãos não se sentem participantes da democracia. Só demonstraram interesse real em votar aqueles que possuíam promessas de emprego, já tiveram favores prestados ou estavam trabalhando para alguma candidato durante a campanha eleitoral, que acabava por ganhar o voto do empregado temporário.

A realidade entre as classes média e alta é diferente em relação ao sentimento de participação na democracia. O sentimento de cidadania parece ser

mais forte, os depoimentos de analisar as ideias e escolher aquela que iria fazer a diferença no dia-a-dia daquele eleitor aqui é mais consistente em comparação aos entrevistados de renda mais baixa. Porém, há um contingente maior de pessoas com empregos públicos que possuem cargos comissionados que votam e/ou fazem campanha apenas para permanecerem no cargo.

Essa relação de descrença x cobrança é facilmente observável no cotidiano dos entrevistados observados em campo. Uma mãe de família com cinco filhos, que recebe apenas um salário originado do bolsa família como fonte renda, e o marido passa o dia fora de casa buscando “bicos” para obter alguma fonte de renda, tem uma realidade completamente diferente de um funcionário público que já poderia ter se aposentado, reside na beira-mar, recebe mais de 20 mil reais ao mês e mora com a mulher que também gera sua própria fonte de renda. O tempo que esses dois atores entrevistados possuem de buscar informações, seja lendo ou através da televisão, através um comentário via internet ou uma nota em um jornal é completamente diferente. Para a mãe pesquisada é uma realidade inimaginável, enquanto para o outro eleitor pode ser apenas um passatempo.

A pesquisa mostra que os entrevistados com níveis de renda médio e alto, que corresponderam também aos que possuem maiores anos de estudo, se aproximam de um perfil de racionalidade ao buscar analisar o candidato, estudar suas propostas, porém não são os únicos a buscarem decidir o voto desta maneira. Concomitantemente com essa racionalidade, apresenta-se o uso da intuição na decisão do voto (já mencionado anteriormente), como um critério de aprovação da decisão tomada racionalmente, compondo assim uma característica não-racional, o que faz com que alguns eleitores movimentem-se entre esses dois perfis.

Também foram observado alguns eleitores que declararam votos por ideologia partidária, mostrando completa aversão pelas propostas do partido tradicionalmente rival. Ao acaso, obteve-se eleitores simpatizantes e filiados tanto do PSDB quanto do PT, que possuía maior número de simpatizantes tanto pelo partido em si, quanto por ser o “partido do Lula”. O PSDB mostra grande aderência entre as classes A e B e poucos membros das classes D e E. Já o PT mostra aderência entre todas as camadas sócio econômicas pesquisadas. Foi encontrado também um

simpatizante do PSOL e um do PV<sup>9</sup>. Vale ressaltar que muitos eleitores não declararam simpatia por qualquer partido.

Entre alguns entrevistados pesquisados que possuem níveis de renda baixo (mas não exclusivamente entre eles), a racionalidade é substituída pela delegação do voto. A maioria dos que declararam votar desta forma, afirmam que a pessoa escolhida para decidirem seus votos (geralmente a mãe, nas entrevistas realizadas), possui mais conhecimento político ou experiência de vida, sabendo decidir melhor e quem votar.

Nesta pesquisa foi constatado que entre as diferentes classes socioeconômicas, existem eleitores que se influenciam pela família para decidirem seus votos. Isto foi especialmente identificado entre pessoas com maior e menor poder aquisitivo (classes A e E). Esses eleitores também possuíam diferentes níveis educacionais, mostrando *a priori* que o tipo de eleitor investigado não é restrito a uma camada socioeconômica em particular.

Este tipo de decisão está presente em contextos completamente diversos. Na maioria dos casos encontrados nesta pesquisa não havia sequer um candidato na família ou que recebesse o voto de todos tradicionalmente. Identifica-se portanto que algumas pessoas se deixam influenciar pelas informações que circulam dentro da família para fazer sua escolha eleitoral, muitas vezes pedindo conselhos em quem votar.

“Antigamente bastava eu me dirigir ao pai da família e tinha ali conquistado todos os votos da família. Agora não. Cada cabeça agora pensa por si mesma. Já não há mais uma liderança natural do chefe da família. Os filhos, todos querem decidir de forma independente.” (LOPES , 2005)

---

<sup>9</sup>PSDB – Partido da Social Democracia Brasileira

PT – Partido dos Trabalhadores

PSOL – Partido do Socialismo com Liberdade

PV – Partido Verde

O relato acima em forma de constatação foi feito por uma ex-vereadora de Fortaleza. Ela diz que ocorreu um momento em que o sistema de lideranças centrado na chefia do pai de família foi abalado e todos os membros da família passaram a agir de maneira independente. Ela afirma que isso ocorreu mais ou menos no início da década de 1980. Mesmo que não seja precisamente nesta década que ocorreu o ponto de ruptura com a antiga ordem tradicional, o certo é que nessa década já revela a grande erosão do sistema de valores de mando e determinação de decisões, podendo perceber nessa fala o contraste entre um sistema de voto mais conservador e a chegada de uma nova geração que buscava votar de forma independente aos pais.<sup>10</sup>

A forma de “voto familiar” encontrada entre alguns entrevistados vai na contramão da fala da ex-vereadora citada acima, e mostra que a família ainda exerce poder hoje, independentemente da classe social, uma vez que foram encontradas pessoas que acham que não decidiriam “bem”, e preferem pedir auxílio a mãe (e também a sogra) porque são pessoas para os atores entrevistados, que “sabem mais sobre política”. Isso foi verificado em jovens que são pouco informados politicamente e não se interessam por essa esfera, sendo facilmente convencidos pelos pais em quem votar, já que não se atraem política e não gostam de debater o assunto .

Nesta esfera, aqueles que delegam o voto à família ou a algum membro da mesma por não se achar capaz de tomar uma boa decisão eleitoral, pode ser considerado um eleitor racional, uma vez que o eleitor ao delegar o voto por desinteresse na política também mostra racionalidade eleitoral. Este tipo de eleitor busca diminuir o custo do seu voto, e concede sua decisão a alguém que confia.

Já o eleitor que vota em candidatos da família e/ou pressionado por ela, se caracteriza como um eleitor tradicional. Seja pela tradição de votar em alguém da família, em ceder aos pais/parentes, a manutenção do *status quo* pode vir não pela

---

<sup>10</sup>**As lógicas da representação política:** O processo de mudança de lideranças políticas em Fortaleza. Tese de Doutorado, Valmir Lopes. Fortaleza, 2005. Programa de Pós-Graduação em Sociologia da UFC.

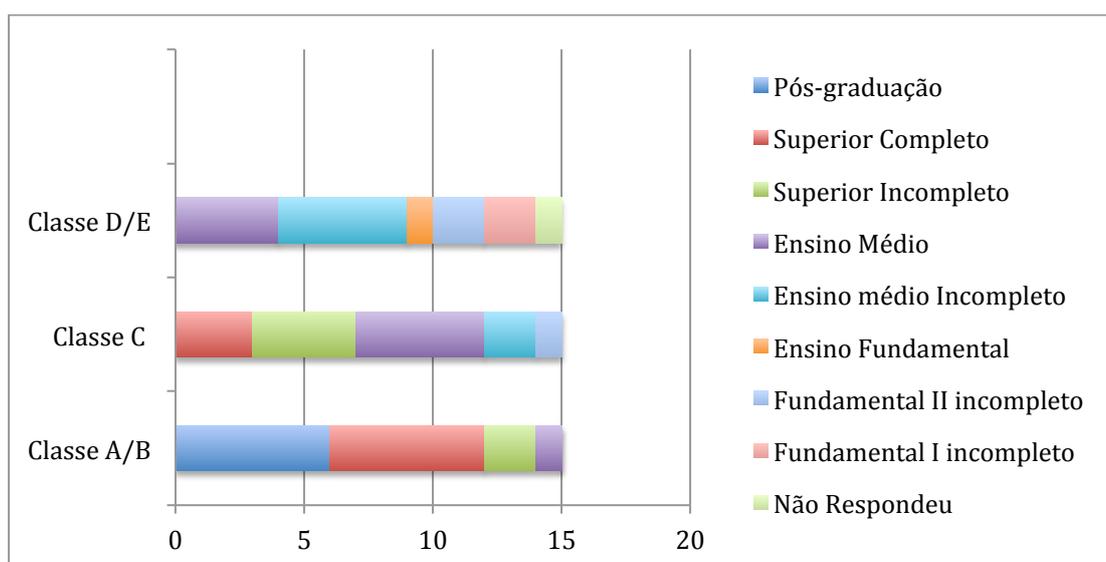
eleição de um candidato, e sim pela homogeneidade na votação de todos os familiares.<sup>11</sup>

Os resultados encontrados na pesquisa mostram eleitores que, embora se encaixando nos tipos utilizados neste trabalho (Racional, Tradicional e Não-racional), possuem alguns elementos de outros perfis, como o uso da intuição, busca pela manutenção do *status quo* etc.

## 5. Dados Socioeconômicos

A tabela abaixo mostra a relação entre escolaridade e classes socioeconômicas dos entrevistados. O contraste entre as cores correspondente entre cada nível educacional facilita a percepção da heterogeneidade encontrada na pesquisa.

**Tabela 6 – Nível de escolaridade dos eleitores pesquisados**



Fonte: Pesquisa de campo realizada pela autora

Os dados encontrados comprovam as afirmações da literatura existente. Das pessoas entrevistadas identificadas como classe A/B, apenas uma possuía o ensino médio completo. Os demais eleitores encontrados possuíam maior nível de escolaridade.

<sup>11</sup>Dados de uma entrevista informal extra, de duas entrevistas abertas realizadas sobre a influência familiar na decisão do voto.

Já os atores pertencentes a classe C apresentaram níveis de escolaridade heterogêneo. Os maiores índices de estudo estão entre aqueles que completaram o nível superior.

Entre a denominada classe D\E, nenhum entrevistado possui ensino superior ou ingressou em alguma instituição de nível superior. Quatro dos quinze entrevistados possuem o ensino médio, sendo este o maior nível de escolaridade encontrado entre estes entrevistados. Desta classe, cinco dos entrevistados possuem o ensino médio incompleto e um deles não respondeu a essa pergunta.

Percebe-se aqui uma correlação entre o nível de renda e o nível educacional. A pesquisa de Alair Silveira (2002) e Souza e Lamounier (2010) também apontam indicativos semelhantes.

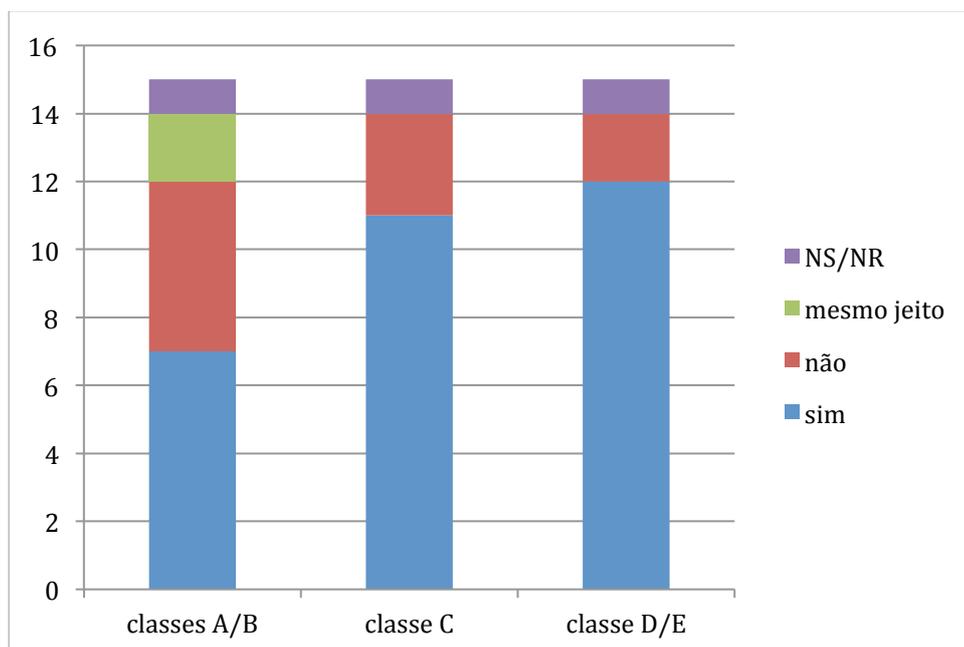
Souza e Lamounier (2010) mostram que os membros que ascendem à classe C investem em educação para si e para os filhos, procurando, não sair do novo patamar social adquirido.

### **5.1 Melhoria de vida**

Esta pesquisa mostrou que, os maiores níveis de escolaridade detêm os maiores níveis de renda, e que há uma camada da população que está tendo maior acesso a um crescente nível educacional (seja por planos governamentais como bolsas de incentivo a conclusão do ensino médio, criação de vagas através do Prouni ou do bolsa escola). Muitos dos entrevistados tiveram melhora no nível de renda.

Nesta pesquisa, foi questionado se houve melhora de vida nos últimos cinco anos, e o que havia se modificado na vida dessas pessoas.

**Tabela 7 – Condição de vida nos últimos 5 anos**



Fonte: Pesquisa de campo realizada pela autora

Muitos entrevistados, em especial os com menor poder aquisitivo, declararam que, nos últimos cinco anos tiveram acesso ao consumo, havendo depoimentos como “não se podia comprar nada antigamente”. A independência financeira deu acesso a independência pessoal. Uma pessoa entrevistada revelou que está mais independente pois está “livre do marido”, e esta foi sua grande melhora durante os últimos cinco anos.

Assim, pode-se inferir que a melhoria de alguns atores socialmente deu-se de forma mais subjetiva que apenas inserir-se no mercado consumidor ou ampliar sua participação nele. A independência, condições de trabalho, ver mais o lado da dona de casa, lazer, entre outros itens citados entre os atores pesquisados foi mais forte do que apenas “conseguir mais dinheiro”, por exemplo. Entre os entrevistados de classe classes A/B, tem-se o exemplo de um dos entrevistados que destacou que sua vida melhorou com a baixa do dólar, que facilitava as condições de turismo no exterior.

## CONCLUSÕES

A renda não se sustentou como o fator determinante no perfil de decisão do voto, de acordo com as entrevistas colhidas em campo. A renda se mostrou como o fator que interfere no voto através de mecanismos que ela é capaz de proporcionar, especialmente a longo prazo, como a educação. São estes os fatores (de empregabilidade do dinheiro) que demonstram fazer maior diferença na decisão do eleitoral (do que o montante da renda familiar em si).

Um eleitor que não tem condições financeiras para manter a família, em muitos casos nem a si, possui pouco tempo para se informar das notícias corriqueiras e das plataformas de debates políticos. Soma-se a isso que esta é a camada da população com baixa escolaridade. Este eleitor não possui sequer tempo para ter a possibilidade de escolha para obter informações eleitorais ou não.

Já os eleitores com maior renda, que possuem acesso à formação escolar, e possuem tempo para ver/ler jornais, debater temas diários e assuntos políticos. Quando não o fazem, em geral, é uma opção em não fazê-lo.

O tempo para refletir em quem vai votar, analisar plataformas de diversos candidatos e até o interesse por esses assuntos, possui relação com a alta escolaridade. Esta, geralmente, necessita de escola, alimentação, saúde, lazer etc.

Esses itens não são comumente encontrados nas famílias de classe D e E e estão sendo gradativamente alcançados pelas famílias da classe C. No entanto, em virtude dos critérios da classificação que a classe C possui, ela se torna bastante abrangente, logo alguns de seus membros têm acesso à serviços que outros da mesma classe o percebem como luxo.

Alguns membros de classes A/B que eventualmente se encontrem privados de dinheiro, como alguém desempregado em casa, por exemplo, muitas vezes sabem se utilizar se formas de lazer e educação que empreguem menos custo. A educação como membro equivalente a classe A/B é recebida, mesmo que eventualmente a família tenha que economizar seus gastos.

Algumas coisas que são interessante de serem exploradas posteriormente já foram citadas durante o trabalho. Seria válido aprofundar a discussão sobre a credibilidade do voto completamente racional, uma vez que, nas pesquisas lidas,

bem como na realizada para este trabalho, o mecanismo do voto racional parece não funcionar como é contemplado nas teorias sobre o mesmo.

A questão da delegação do voto para alguns membros da família parece carente de estudos recentes. A bibliografia estudada aponta o voto tradicional, mas apenas Alair Silveira (2002) trata brevemente sobre o mesmo assunto. Com informações obtidas neste trabalho, pretende-se a realização de estudos sobre essa temática.

Fortaleza foi o recorte do que era possível de ser minimamente pesquisado nesta monografia. Porém, é necessário que esta temática seja aprofundada e seus estudos expandidos, com mais pesquisa de campo, podendo assim gerar não só dados qualitativos como quantitativos.

## BIBLIOGRAFIA

ALMEIDA, Alberto Carlos. **A cabeça do eleitor**. São Paulo: Record, 2008.

BARRUCHO, Luís Guilherme. **A classe C quer muito mais**. Revista Veja, ano 43 nº8. São Paulo, 2010.

CUPERTINO, Fausto. **Classes e Camadas Sociais no Brasil**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978.

DUARTE, Nestor. **A Ordem Privada e a Organização Nacional: Contribuição à Sociologia Política Brasileira**. Disponível em: <<http://www.ebooksbrasil.org/eLibris/ordemprivada.html>> Acesso em: 20 ago. 2011.

FIGUEIREDO, Marcus. **A Decisão do Voto: democracia e racionalidade**. 2 ed. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2008.

FREUND, Julien. **Sociologia de Max Weber**. Rio de Janeiro : Forense, 1987.

GIDDENS, Anthony. **Sociologia**. Porto Alegre: Artmed, 2005.

LAVAREDA, Antônio. **Emoções Ocultas e Estratégias Eleitorais**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2009.

LEAL, Victor Nunes. **Coronelismo, Enxada e Voto– município e o regime representativo no Brasil**. São Paulo: Alfa-omega, 1976.

LOPES, Valmir. **As lógicas da representação política: O processo de mudança de lideranças políticas em Fortaleza**. Tese de Doutorado, Valmir Lopes. Fortaleza, 2005. Programa de Pós-Graduação em Sociologia da UFC.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 2009.

SARTORI, Giovanni. **Homo Videns: Televisão e Pós-pensamento**. Bauru: Edusc, 2001.

SILVEIRA, Alair. **Memória Social & Processo Eleitoral: As motivações do voto em Cuiabá e Várzea Grande- Mato Grosso. Cuiabá.** Entrelinhas, Mato Grosso, 2002.

SILVEIRA, Flávio Eduardo. **O Poder do Voto no Brasil.** Porto Alegre: EDIPUCRS, 1998.

SOUZA, Amaury; LAMOUNIER, Bolívar. **A Classe Média Brasileira: Ambições, Valores e Projetos de Sociedade.** São Paulo: Campus, 2010.

WEBER, Max. **Economia e Sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva** . Brasília, D.F : Editora da Universidade de Brasília, 1991.

<[www.abep.org](http://www.abep.org) acesso> em 12 de março de 2010

<[www.forumdemicrofinancas.org.br/IMG/doc/doc-49.doc](http://www.forumdemicrofinancas.org.br/IMG/doc/doc-49.doc)> acesso em 5 de abril de

## ANEXO

### MODELO DO QUESTIONÁRIO APLICADO NA PESQUISA

#### Questionário

Data \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Essa é uma pesquisa realizada através da UFC para analisar o eleitor de Fortaleza, para fins de estudo. A pesquisa não tem nenhuma relação com qualquer partido, candidato, sindicato ong ou movimento social. Seus dados serão resguardados e sua identidade mantida sob sigilo.

#### Questões referentes a identificação da pessoa

Nome:

---

Sexo: ( ) masculino ( ) feminino Idade: \_\_\_\_\_

#### Local onde vota (Domicílio Eleitoral)

---

#### Religião e participação política

2.Você tem religião? ( )Sim ( )Não [se sim] Qual?

---

3.Você considera a religião do candidato um critério importante para a escolha eleitoral do candidato? ( )sim ( )não ( )NS|NR

---

4.O que você acha da participação de pessoas das igrejas na política?

---

5.Em algum momento você participou de algum modo da política?

[se sim] Como foi sua participação? Porque participou?

( )sim ( )não( )NS|NR

---

6.Em época de eleições, você costuma conversar sobre política com amigos, colegas de trabalho ou familiares? [se sim] Quem? ( )sim ( )não ( )NS|NR

---

7.Você costuma, nas eleições participar em campanha de alguma forma (participar de reuniões, colar cartazes, plásticos, distribuir propaganda, doar dinheiro para campanha)? [se sim] Como?

( )sim ( )não ( )NS|NR

---

### **Preferências políticas e partidárias**

8.Você tem simpatia por algum partido? [se sim] Qual?

( )sim ( )não ( )NS|NR \_\_\_\_\_

9.[se positivo] Você é filiado a algum partido político?

[Caso sim] Qual? ( )sim ( )não ( )NS|NR

---

10.Você lembra em que candidato e/ou partido você votou nas últimas eleições?  
(Governador, Deputado Estadual, Deputado Federal, Senador e Presidente)

---

---

11.O que você espera do candidato em que você vota?

---

---

### **Como se escolhe um candidato**

12.Como é que você faz pra escolher o candidato?

---

---

13.Qual a característica mais importante que um politico deveria ter?

---

---

14.Você procura saber se o candidato é ficha limpa?

( )sim ( )não ( )NS|NR

---

15.Você já votou em um candidato porque achava que ele iria ganhar as eleições?

( )sim ( )não ( )NS|NR

16.Você conhece alguém que já votou ou você já votou em troca de algum benefício como ajuda financeira, emprego, atendimento médico, remédios, vaga em escola, etc ?

( )o[a] próprio[a] ( ) conhece alguém ( ) não ( )NS|NR

16.2. [Se alguém] quem?

---

17.Você já deixou de votar no seu candidato preferido (ou partido) para votar em outro com mais chances de derrotar um candidato que você pensava ser pior?

( )sim ( )não ( )NS|NR

18.[se sim] Quem e quando? (em que situação)

---

19.Como você decide em quem vai votar?

---

---

---

### **Informações sobre o mundo da política**

20.Você costuma acompanhar noticiários sobre política nos jornais, rádio, TV e internet?

( )sim ( )não ( )NS|NR

21.Você acha que os políticos são confiáveis?

( )sim ( )não ( )NS|NR Porque?

---

22.[Se sim] O que leva você a confiar em um político?

---

23.[Se não] O que leva você a não confiar em um político?

---

24.Você já votou em alguma eleição para ajudar um amigo, parente ou conhecido?

---

25.Quais interesses você leva em conta ao decidir o seu voto?

---

26. O debate eleitoral ajuda na escolha do seu candidato?

---

27. Você já levou em conta o resultado de uma pesquisa eleitoral para decidir seu voto?

( ) sim ( ) não ( ) NS|NR [se sim] Como?

### **Político Ideal**

28. Você acha que alguma coisa deveria mudar no trabalho dos políticos?

( ) sim ( ) não ( ) NS|NR

[se sim] O que deveria mudar ?

---

### **Classe Social**

29. Como você acha que vive as pessoas que tem uma renda parecida com a sua?

---

30. Você acha que a sua condição de vida melhorou nos últimos 5 anos?

( ) sim ( ) não ( ) NS|NR

31. [se sim] O que melhorou?

---

### **Renda:**

Estado Civil: \_\_\_\_\_

Mora com quem: \_\_\_\_\_

Filhos: \_\_\_\_\_

Bairro em que mora: \_\_\_\_\_

Escolaridade: \_\_\_\_\_

Profissão: \_\_\_\_\_

( ) carteira assinada (emprego formal)

( ) possui próprio negócio

( ) emprego informal

( ) desempregado(a)

( ) outro \_\_\_\_\_

32.Quanto você recebe por mês?

\_\_\_\_\_

33.Além do seu salário, você tem outras fontes de renda? [se sim] Quais?

( ) sim ( ) não ( ) NS|NR

\_\_\_\_\_

34. Qual a renda total da família|da sua casa?

\_\_\_\_\_ ( ) NS|NR

5.Você ou alguém da sua casa recebe algum tipo de ajuda financeira do governo, como o bolsa família?

( ) sim ( ) não ( ) recebia, mas não recebe mais ( ) NS|NR [se sim]

Qual?

\_\_\_\_\_

Contato: \_\_\_\_\_ (não obrigatório)