

## **Perfil dos Prefeitos Eleitos e o Desempenho Municipal**

**HELDER MARCOS FREITAS PEREIRA**  
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (USP)

**MARIA SYLVIA MACCHIONE SAES**  
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO - FEA

Agradecimento à órgão de fomento:

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001

## Perfil dos Prefeitos Eleitos e o Desempenho Municipal

### 1. Introdução

O papel das eleições dentro da democracia é dar possibilidade aos eleitores de escolher entre as melhores ideias e propostas. No processo eleitoral os candidatos e os partidos expõem suas propostas e explicam de que formas elas ajudarão a melhorar o bem-estar dos cidadãos. Assim, os eleitores analisam e escolhem quais ideias e quem vai colocá-las em prática (Przeworski, Stokes e Manin, 1999). Nessa perspectiva, o processo de seleção ocorreria, somente, pela análise do debate político, entretanto, vários trabalhos demonstram que características demográficas, partidárias e financeiras têm influência no resultado do pleito.

A esta temática, Marsh (2007) discorre que o eleitor, na busca pela melhor opção de candidato, busca informações partidárias para definir o seu voto, entretanto, as características e atributos do candidato têm peso decisivo, uma vez que na tomada de decisão, os votantes buscam informações do passado, o que os candidatos fizeram antes do pleito e analisam o que eles poderiam fazer. Ao analisar as eleições americanas, Mondak e Huckfeldt (2006) afirmam que a competência e a integridade dos postulantes ao cargo público são fatores relevantes para o sucesso do candidato e que os eleitores fazem avaliações com base nas características do candidato.

No Brasil, vários trabalhos já discutiram a relação entre o sucesso eleitoral e as características do candidato (Dufloth *et. al*, 2018; Felisbino, Bernabel e Kerbauy, 2012; Costa e Codato, 2012; Codato *et. al*. 2013). Tais pesquisas tiveram como objetivo apontar quais são os atributos do candidato como idade, sexo, profissão, nível escolar, etc. que são fatores relevantes para a eleição. Além dessas características, a profissão declarada pelos candidatos é um fator que merece atenção, uma vez que grande parte dos participantes do pleito se declaram políticos e empresários, ou seja, funções ligada à tomada de decisão.

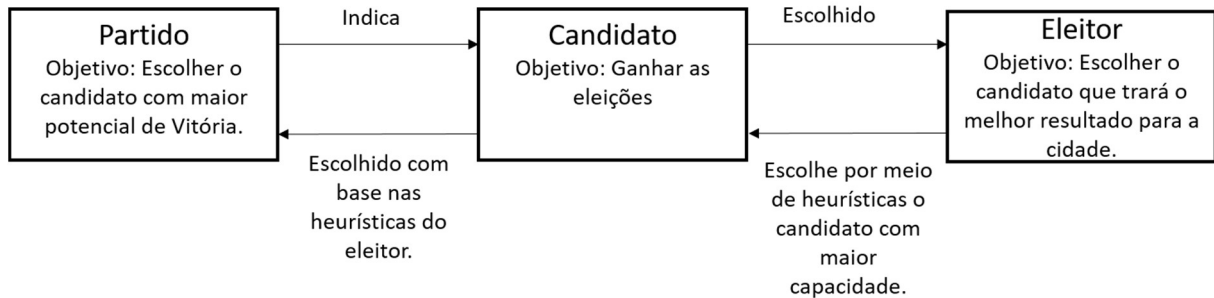
Os eleitores, então, estariam em busca de candidatos com melhor capacidade para tomar decisões, ou seja, exercer o julgamento. Teoricamente uma clara e estreita ligação teórica com o *Judgment Based View (JBA)*. Nesta abordagem, Foss e Klein (2018) argumentam que o empreendedor combina os diversos recursos heterogêneos, em condições de incerteza, com o objetivo de obter lucro. O julgamento do empreendedor diz respeito às decisões que são tomadas sem um modelo formal ou racional que lhe garanta uma decisão ótima. Neste contexto, partindo-se de um mesmo conjunto de dados, diferentes empreendedores poderiam tomar diferentes decisões. O julgamento pode ser exercido em diversos contextos e ambientes, não necessariamente em uma *startup* (Foss e Klein, 2018a), entretanto, no setor público, o resultado pretendido não seria a obtenção de lucro, mas sim a melhoria do bem-estar de algum aspecto da sociedade (Zerbinati e Souitaris, 2005).

Nesse sentido, observa-se que os eleitores buscam, dentro dos diversos atributos, características passadas dos candidatos que estejam ligados ao julgamento, mais precisamente, capacidade, habilidades e conhecimento que possam gerar resultados positivos. Pelo exposto, esta pesquisa pretende contribuir para a literatura de seleção política ao incluir na análise o fato de ser empresário, já que esta é a segunda profissão mais declarada pelos candidatos. Todavia, o foco principal do artigo é verificar se as características que são relevantes para o sucesso eleitoral também são importantes para explicar os resultados de desempenho. Nesse sentido, pretende-se dar uma pequena contribuição para a literatura de gestão organizacional e capacidades, bem como para a questão do julgamento na administração pública.

## 2. Problema de Pesquisa e Objetivo

Pelo exposto, verifica-se que o eleitor pode ter preferência por uma série de características demográficas quando da escolha do seu candidato, tal processo pode ser entendido como uma heurística que vai auxiliar o eleitor na sua escolha. A figura 1 ilustra como ocorre este processo e a interação entre os três agentes envolvidos nesse processo: partidos, eleitores e candidatos.

Figura 1: Interação entre agentes na Seleção Eleitoral



Fonte: Elaborado pelos autores

A figura 1 mostra que os candidatos são escolhidos pelo partido e esta escolha se dá com o objetivo de vencer as eleições, sendo assim, seleciona-se o candidato que tem maior potencial para vencer o pleito. Tal potencial, portanto, é definido segundo as preferências e convicções do eleitorado, que são guiadas pelo objetivo de escolher o candidato com maior capacidade (administrativa e de gestão) e que, portanto, trará maior benefício para o cidadão e para o município. Nessa perspectiva, verifica-se que o eleitor tem certa consciência que a capacidade de julgamento do político é um tipo de ativo específico humano e para que o governo tenha um bom desempenho esse ativo precisa ser integralizado, uma clara relação com a RBV e a *Knowledge Governance Approach*.

Dentro deste cenário, verifica-se que há dificuldade de se medir a capacidade e de saber, *ex-ante*, o desempenho de todos os candidatos e escolher aquele que teria o melhor desempenho. Tal situação faz com que o eleitor utilize de determinadas heurísticas para definir o seu voto. Nesse intuito, este artigo pretende responder as seguintes questões:

O fato de ser empresário é significativo para explicar o sucesso eleitoral? Há outras características demográficas importantes para explicar a vitória nas eleições?

O fato de ser empresário tem relação com melhor desempenho no executivo municipal? Há outras características que levam a melhor desempenho?

Desta forma, o objetivo deste artigo é verificar quais características pessoais são importantes para o sucesso eleitoral e se tais heurísticas explicam um melhor desempenho por parte dos prefeitos.

## 3. Referencial Teórico

### 3.1 Seleção Eleitoral

Na democracia representativa as eleições servem para escolher os melhores candidatos e propostas (Przeworski, Stokes e Manin, 1999). O princípio da racionalidade limitada (Simon, 1959) é aplicado ao processo eleitoral, os votantes não conseguem prever todas as ações que o

eleito tomará, mais especificamente, se tais medidas lhes serão favoráveis. Desta forma, o sucesso eleitoral está condicionado à criação de confiança entre o candidato e o eleitorado. A confiabilidade, então, é um fator decisivo para estabelecer em quem votar, essa relação é construída a partir de diversos critérios, entretanto, ressalta-se que os eleitores não têm todas as informações necessárias e não são capazes de processá-las para tomarem sua decisão (Mondak e Huckfeldt, 2006).

Uma visão do processo de seleção eleitoral é que os candidatos e os partidos elaboram e apresentam sua proposta de governo, as explicam para os eleitores de modo a criar uma ligação entre as ações propostas e a melhoria de vida, então, os votantes fazem sua escolha e os vencedores colocam as ideias apresentadas em prática (Przeworski, Stokes e Manin, 1999). Contudo, dada a racionalidade limitada, os eleitores podem analisar fatores externos às propostas dos candidatos, como várias pesquisas já demonstraram que as características demográficas são relevantes na escolha do voto.

Como verificado, a escolha do candidato não é somente baseada nas propostas apresentadas. Dada à complexidade do processo eleitoral e a racionalidade limitada dos eleitores, estes tomam decisões considerando atalhos mentais, conhecidos como heurísticas (Lago, 2008). Tais comportamentos podem ser formados a partir de características pessoais do candidato, experiências passadas, onde o eleitor prevê o desempenho futuro com base em resultados anteriores (Kang, 2002). Este processo ocorre de forma rápida e não são percebidos pelos eleitores (Borgida, Federico e Sullivan; 2009).

As heurísticas podem ser um mecanismo para explicar o porquê de certas características demográficas serem significativas para explicar como um eleitor julga que o candidato é mais competente para o cargo. Lau e Redlawsk (2001) identificaram 5 tipos de heurísticas que podem influenciar a escolha do eleitor. As duas primeiras referem-se à filiação partidária e a ideologia do candidato, por exemplo, ser filiado ao partido republicano americano está associado a ideia de defender menores taxas de imposto, ou se o candidato for democrata espera-se maior intervenção na economia. Outra heurística é o endosso, aqui o eleitor é influenciado pela posição de outros indivíduos ou grupos relevantes. As pesquisas eleitorais são outro tipo de heurística identificada, por meio da pesquisa, os eleitores reduzem as alternativas, ou seja, eliminam candidatos que julgam não terem chance, como forma de reduzir o esforço cognitivo. Por fim, a última heurística citada é a aparência do postulante ao cargo, aqui são considerados aspectos além da vida política, desta forma, questões ligadas a vida social e profissional ganham peso, assim, informações como sexo, raça e idade ativam estereótipos ligados a tais atributos.

No caso brasileiro há vários estudos que pesquisaram como as características demográficas dos candidatos influenciam nos resultados das eleições. Dufloth *et. al.*, ao analisarem as eleições para o executivo municipal chegaram à conclusão de que as mulheres têm menos chances de serem eleitas, quanto à escolaridade, ter um curso superior não impactou nos resultados do pleito, quanto à profissão verificou-se que ser político traz maior chance de eleição, apesar de que, conforme o ano, os resultados apresentaram grande variabilidade. Felisbino, Bernabel e Kerbauy (2012), também analisaram as eleições para prefeito, no estudo eles identificaram que o gênero tem influência (positiva no caso de homem), a escolaridade não se mostrou relevante, ser político, ter maior gasto de campanha e maior patrimônio foram variáveis que aumentaram a probabilidade de eleição.

Na pesquisa de Codato *et. al.* (2013), as variáveis políticas foram as mais relevantes para explicar o sucesso do candidato, como o partido de origem e a coligação, as variáveis pessoais

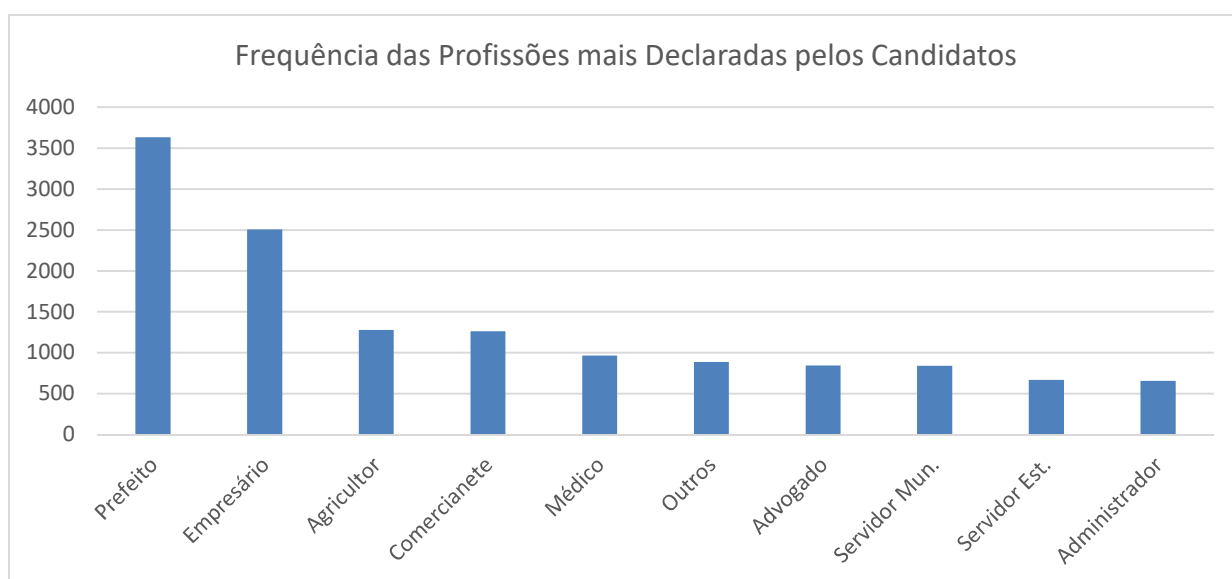
como idade (ser mais velho), e de gênero (ser mulher) reduziram a chance de sucesso. Costa e Codato (2012), analisaram, nas eleições para deputado federal, o efeito de ser político profissional na probabilidade de ser eleito, e foi constatado uma relação significativa e positiva. Constatou-se, também, que os políticos profissionais estão concentrados, mais fortemente, nos grandes partidos e que eles arrecadam mais recursos para a campanha.

Com relação a renda e a profissão dos candidatos e a visão dos eleitores sobre estas características, Carnes e Lupu (2015; 2016), argumentam que, de forma geral, os legisladores ocupam uma posição muito melhor (financeiramente) do que os dos eleitores que os elegem. Eles descrevem que, em boa parte das democracias, há uma sub-representação da classe trabalhadora. Entretanto, em seu experimento, os eleitores não fizeram diferenciação entre candidatos do colarinho branco e do colarinho azul, contradizendo a visão comum de que a explicação para tal fenômeno se dá devido as preferências dos eleitores.

Ainda explorando os trabalhos de Carnes e Lupu (2015; 2016), dado que os eleitores classificaram candidatos de classes diferentes como igualmente capazes, os autores presumiram que a baixa representação da classe trabalhadora é explicada pelo fato de que eles pensam que não têm possibilidade de vencer as eleições e, desta forma, não entram no pleito. Tal pensamento seria derivado de repórteres e analistas que propagam o viés que os eleitores preferem os mais ricos. Outros fatores que podem explicar tal situação são relacionadas como ter tempo e dinheiro para dedicar à campanha, grupos de interesse organizados, regras institucionais e questões partidárias.

Apesar dos vários trabalhos realizados, nenhum avançou ao nível de verificar se as características significantes para o sucesso no pleito eleitoral trazem melhores resultados para a gestão pública, nem analisar a questão da alta incidência de empresários na disputa pelo cargo. O gráfico 1, apresenta as 10 maiores profissões declaradas (em um universo 162 profissões declaradas).

**Gráfico 1: Frequência das Profissões mais Declaradas pelos Candidatos**



Fonte: Elaborado pelos autores

Assim, apresenta-se as seguintes hipóteses para a primeira parte do trabalho:

Hipótese 1A: Candidatos que são empresários têm maiores chances de vencer as eleições.

Hipótese 1B: Candidatos com maior renda têm mais chance de serem eleitos.

Hipótese 1C: Candidatos do gênero masculino têm maiores chances de vencer as eleições.

Hipótese 1D: Escolaridade não é significativa para explicar a vitória nas eleições.

Hipótese 1E: A chance de sucesso no pleito aumenta quando os candidatos são mais jovens.

### 3.2 *Judgment Based View*, Capacidades e Empreendedorismo no Setor Público

O empreendedorismo é uma função do setor privado ou ele pode ser exercido no ambiente público? Segundo Foss e Klein (2012), esta função envolve uma série de agentes, mesmo aqueles que não estão nos mercados tradicionais, como gestores públicos e líderes de organizações filantrópicas. Assim, o julgamento pode ser exercido por diversos tipos de liderança, até mesmo por líderes carismáticos (Klein, 2008).

O empreendedorismo como julgamento, segundo Foss e Klein (2005), é a definição associada à linha de pensamento de Knight. Em sua obra “*Risk, uncertainty and profit*” Knight (1921) traz a distinção do que é risco e incerteza. O risco pode ser medido, o que é impossível para a incerteza. O empreendedor deve ter ciência sobre o quanto de incerteza que ele lida confiando no seu próprio julgamento, daí decorre o conhecimento sobre os poderes do empreendedor.

Na mesma linha Knightiana (1921), outra fundamental característica apontada pelo autor é que a atividade empreendedora (de julgamento) é de difícil mensuração, em consequência, é difícil remunerar o empreendedor através de salário. Dada essas circunstâncias, Foss et. al. (2007) argumentam que não há mercado para o julgamento, ou seja, não se pode adquirir tal habilidade. Mesmo quando a tomada de decisão é realizada por consultores ou outras atividades correlatas, é correto afirmar que o empresário está exercendo seu julgamento, pois, ele já tomou a decisão sobre trazer tal recurso para dentro da empresa. Infere-se, assim, que na gestão pública, quando da montagem da equipe de governo e de assessores, foi utilizado do julgamento.

A ideia de empreendedorismo público está ligada à busca de interesses comuns pela combinação e recombinação dos recursos públicos (Ostrom, 1990). A forma mais comum de empreendedorismo público é o ligado ao capitalismo de estado, onde o governo é proprietário de uma empresa, na forma de acionista majoritário ou minoritário, ou promovendo ações estratégicas com o objetivo de desenvolver uma indústria como todo (Musacchio, Lazzarini e Aguilera, 2013; Klein, 2010). Além desta modalidade, Klein acrescenta mais três tipos de empreendedorismo público como alteração das regras institucionais, gerência de novos recursos públicos, onde há a combinação e recombinação de recursos públicos já existentes para se atingir um objetivo específico e, por fim, aproveitamento de bens privados para o bem público, nessa categoria há busca de interesses públicos pelas empresas privadas.

Dada à ideia de combinação e recombinação dos recursos, pode-se dizer que o empreendedor público segue a linha de raciocínio de Barzel (1982, 1997). Nessa abordagem os ativos devem ser visto como um conjunto de atributos, ou seja, os recursos são heterogêneos. Os ativos que não foram especificados e criados estão em domínio público. Desta forma, o papel do empreendedor é criar e descobrir novos atributos e tirá-los do domínio público. Entretanto, no setor público o empreendedor não coloca o seu ativo (financeiro) em risco, seu prazo de atuação é curto (relacionado ao período do mandato), sua coalização ou grupo de poder pode buscar objetivos privados (Klein, 2010). Outra questão que deve ser levantada é que este tipo

de empreendedorismo é classificado como derivado, não tem a propriedade do ativo, mas tem autoridade para tomar as decisões (Klein; 2010, 2018a).

O empreendedorismo segundo a JBV (JBA) envolve 3 partes: Crenças, Ação e Resultado. As crenças referem-se aos sentimentos do empreendedor quanto o presente e o futuro, ou seja, sua avaliação quanto ao desenvolvimento da tecnologia, mercado de fatores e de produtos, regulação, etc., bem como sua análise dos retornos que terá no futuro dada a sua crença de hoje. A ação é a etapa em que o agente se transforma em empreendedor, aqui, por exemplo, ele combina diferentes recursos, cria novas empresas, produtos ou processos. Após a ação, o empreendedor analisa se os resultados estão de acordo com o seu julgamento e objetivos, esse processo envolve aprendizagem e alterações.

O recurso é o ponto central da RBV, eles podem ser os ativos físicos, humanos e organizacionais que as empresas utilizam para gerar valor (Eisenhart, 2000). Segundo Barney (1991), os recursos são todos aqueles ativos de propriedade da firma, estes abrangem não só os ativos físicos, mas também processos, relacionamentos, conhecimentos, bem como planejamentos formais e informais. Entretanto, nem todo recurso tem potencial para gerar vantagem competitiva, para isso, ele deve ser valioso, raro, imperfeitamente imitáveis, e insubstituíveis.

Seguindo essa linha de raciocínio, Teece (2004) argumenta que as organizações podem ser vistas como um conjunto de conhecimento, em que ele está contido dentro dos processos e rotinas da empresa. Dentro do conjunto de conhecimentos da firma estão seu domínio sobre tecnologia, o conhecimento dos desejos dos clientes e da qualidade dos serviços e insumos dos seus fornecedores. O conhecimento também tem papel fundamental para as firmas na visão de Kogut e Zander (1992), segundo eles as empresas são mais eficientes do que os mercados ao compartilhar e transferir conhecimentos de indivíduos e grupos dentro da organização. O conhecimento são informações e/ou *Know-how* que os indivíduos possuem e compartilham.

Diante deste cenário, o protagonismo da empresa reside na sua capacidade de criar, transferir, integrar e explorar estes ativos de conhecimento. Para que uma organização tenha vantagem competitiva, não basta apenas que ela tenha a propriedade de tais ativos, é necessário que ela possa combiná-los de forma a gerar valor. Nessa perspectiva, salienta-se que tais competências são resultado das habilidades e experiências individuais, bem como das formas peculiares que a organização faz determinada tarefa, rotina, produto e processo (Teece, 2004). Na visão de Foss (2007), o conhecimento, apesar de não ser o foco principal da RBV, por muitas vezes foi colocado como causa de vantagem competitiva, uma vez que são recursos difíceis de imitar, assim, essa abordagem em várias oportunidades determinou que a causa de vantagem competitiva das empresas são os conhecimentos possuídos pela organização. Entretanto, essa literatura apresenta como *gap* a unidade de análise ser a empresa e não os indivíduos e negligenciar os mecanismos de governança como antecedentes dos processos de conhecimento. Para suprir tais deficiências a *knowledge governance View* pode ser uma alternativa (Foss, 2007; Foss e Mahoney, 2010).

A governança do conhecimento pode ser entendida como as preferências em relação a estrutura de governança, ou seja, os arranjos da organização na forma de mercados, híbridos e hierarquia, bem como os mecanismos de governança e coordenação, como por exemplo os contratos, diretrizes, recompensas, incentivos confiança, estilo de gerência, que são adotados pelas empresas como meio de maximizar os processos de transferir, compartilhar e criar conhecimento. A importância das estruturas e dos mecanismos de governança reside no fato

de que é por meio delas que os incentivos são criados e agem de forma a coordenar as ações dos indivíduos da organização (Foss e Mahoney, 2010).

Nesse sentido, um dos principais argumentos da abordagem da governança do conhecimento é que a unidade de análise deve considerar os microfundamentos e as interações entre os indivíduos para a criação de valor pelas organizações, ou seja, ela preconiza o individualismo metodológico (Foss, 2007). Dentro dessa unidade de análise micro, Argyres et. al. (2012) argumentam que as heterogeneidades das firmas podem ser explicadas pelas escolhas que os gerentes e os empreendedores fazem em relação a combinação e recombinação dos ativos, assim, a vantagem competitiva sustentável é derivada do processo criativo, empreendedor e do julgamento dos gerentes (Teece, 2004).

Pelo exposto, verifica-se que o julgamento do empreendedor entendido como ação, pode ser fonte de vantagem competitiva sustentável, caso o julgador possua capacidades, habilidades e conhecimento para que possa combinar e recombinar ativos que gerem vantagem competitiva. Nesse sentido, infere-se que a heterogeneidade dos resultados da gestão municipal é, em boa parte, dada pelas ações dos prefeitos. Desta forma, a população deve escolher o candidato que tenha maior capacidade, entretanto, dada a racionalidade limitada e, portanto, a impossibilidade de se conhecer todos os resultados *ex antes*, a população utiliza de heurísticas para a escolha, contudo, pouco foi estudado se esse perfil de candidato que a população escolhe realmente traz resultados superiores. Nesse sentido, tem-se as seguintes hipóteses a serem testadas:

Hipótese 2A: Prefeitos que são empresários têm maior desempenho junto as prefeituras.

Hipótese 2B: Prefeitos com maior renda têm maior desempenho.

Hipótese 2C: Prefeitos do gênero masculino têm maior desempenho junto as prefeituras.

Hipótese 2D: Escolaridade não é significativa para explicar o desempenho dos prefeitos.

Hipótese 2E: Prefeitos mais jovens têm melhor desempenho.

#### 4. METODOLOGIA, DADOS E VARIÁVEIS

Para o desenvolvimento da pesquisa foi necessário dividi-la em 2 etapas pelo fato de que, apesar de haver uma série de estudos que analisaram as características demográficas como fator de sucesso eleitoral, nenhuma delas pesquisou com foco nas profissões que realizam o julgamento. Assim, na primeira etapa, serão analisadas as características demográficas que são relevantes para o sucesso eleitoral, enquanto que a segunda etapa investigará se as características que levaram ao sucesso eleitoral são relevantes para a obtenção de melhores desempenhos.

Para responder aos objetivos desta pesquisa foi realizado uma pesquisa de cunho quantitativo. Para tanto, utilizou-se dos modelos multinível de regressão para dados em painel. Na primeira parte, para a variável dependente “Eleito”, foi utilizado o modelo multinível logístico e para a variável “% de votos” foi utilizado o modelo multinível linear. Na segunda parte, para a variável dependente “Superávit Orçamentário”, utilizou-se o modelo multinível logístico, enquanto que para as variáveis “Relação Superávit/PIB” e “ IDEB foi utilizado o modelo multinível linear. Para os modelos lineares foi utilizado o método de estimação máxima verossimilhança restrita.



Segundo Maas e Hox (2004), os modelos multiníveis são correlacionados a questões em que a população de análise está disposta em uma estrutura hierárquica, desta forma, as observações estão aninhadas dentro de grupos e subgrupos. Com este modelo, segundo Fávero e Belfiore (2017), é possível identificar e analisar heterogeneidades de indivíduos, grupos e subgrupos a que este indivíduo faz parte, o que torna viável especificar componentes aleatórios em cada camada de análise. Para determinar a utilização destes modelos foi analisado o teste de razão de verossimilhança, em que compara os modelos multiníveis aos modelos tradicionais de regressão.

O período analisado foi a eleição municipal de 2012, quando analisado os fatores determinantes para o sucesso eleitoral. Para o desempenho dos prefeitos eleitos foi analisado o período de 2013 a 2016, os indicadores utilizados foram o superávit orçamentário e a nota do IDEB para a Educação Básica, na rede de ensino administradas pela gestão municipal. As variáveis utilizadas constam no Quadro 1:

**Quadro 1: Variáveis Utilizadas**

Variável	Tipo de Variável	Definição	Fonte
Eleito	Variável Dependente	Valor igual a 1 se o candidato foi eleito e 0 de outra forma.	TSE
% de Voto	Variável Dependente	Percentual do número de votos. Fórmula: Número de votos recebidos/Número de eleitores que compareceram nas eleições.	TSE
Empresário	Variável Independente	Valor igual a 1 se o candidato se declarou empresário e 0 de outra forma.	TSE
Masculino	Variável Independente	Valor igual a 1 se o candidato é do sexo masculino.	TSE
Ens_Sup	Variável Independente	Valor igual a 1 se o candidato possui ensino superior.	TSE
Ens_Medio	Variável Independente	Valor igual a 1 se o candidato possui ensino médio.	TSE
Idade	Variável Independente	Idade do candidato no ano da eleição.	TSE
In_Bens_Candidato	Variável Independente	Logaritmo do total de bens declarado pelo candidato.	TSE
Superávit Orçamentário	Variável Dependente	Subtração da receita pela despesa Orçamentária. Valor igual a 1 se o município teve um superávit no período. Adotado dessa forma para comparar municípios de diversos portes.	SICONFI (Sistema de Informações Contábeis e Fiscais do Setor Público Brasileiro)
Relação Superávit/PIB	Variável Dependente	Saldo Orçamentário dividido pelo PIB.	SICONFI (Sistema de Informações Contábeis e Fiscais do Setor Público Brasileiro)

IDEB 4ª série / 5º ano	Variável Dependente	Índice de Desenvolvimento da Educação Básica 4ª série / 5º ano. Resultados por Dependência administrativa Municipal.	INEP (Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira)
PIB per Capita Municípios	Variável Independente	Produto Interno Bruto per capita dos Municípios.	IBGE
LN_População	Variável Independente	Logaritmo da População Total do Município.	IBGE
LN_PIBEstados	Variável Independente	Logaritmo do Produto Interno Bruto dos Estados.	IBGE
IDEB Defasado (t -1)	Variável Dependente	Índice de Desenvolvimento da Educação Básica 4ª série / 5º ano. Resultados por Dependência administrativa Municipal com defasagem de um período.	INEP

Fonte: Elaborado pelos Autores

## 5. Resultados

Inicialmente será realizada uma breve discussão sobre os resultados da primeira parte do trabalho, que tem como objetivo levantar quais as variáveis são significativas para o sucesso eleitoral e que representam as características que são utilizadas como heurísticas pelos eleitores. Essas heurísticas representam o perfil que o eleitor tem dos candidatos como sendo o mais capacitado. A Tabela 1 mostra os resultados para a regressão.

Tabela 1 Regressão - Sucesso Eleitoral

	Regressão 1	Regressão 2	Regressão 3	Regressão 4	Regressão 5	Regressão 6
Variáveis	Eleito	Eleito	Eleito	% de Voto	% de Voto	% de Voto
Empresário	0.0522 (0.0545)	-0.0807 (0.0569)		-0.00227 (0.00484)	-0.0208*** (0.00496)	-0.0208*** (0.00496)
Gênero		0.157*** (0.0569)	0.150*** (0.0565)		-0.000913 (0.00485)	
Ens_Sup		0.0268 (0.0467)			-0.0120*** (0.00405)	-0.0119*** (0.00402)
Ens_Medio		0.148*** (0.0518)	0.123*** (0.0414)		0.0159*** (0.00451)	0.0159*** (0.00451)
Idade		-0.0120*** (0.00186)	-0.0119*** (0.00185)		-0.00130*** (0.000161)	-0.00130*** (0.000161)
In_Bens_Candidato		0.139*** (0.0136)	0.136*** (0.0133)		0.0170*** (0.00114)	0.0169*** (0.00114)
Constant	-0.513*** (0.0395)	-1.826*** (0.180)	-1.774*** (0.175)	0.337*** (0.00897)	0.197*** (0.0174)	0.196*** (0.0171)
Observations	13,141	13,007	13,007	13,141	13,007	13,007
Number of groups	26	26	26	26	26	26
Standard errors in parentheses						
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1						

Fonte: Elaborado pelos autores

Os modelos de regressão 1, 2 e 3 tem como variável dependente o sucesso eleitoral (1 se o candidato foi eleito), o modelo 1 tem como única variável explicativa o fato de ser empresário, o modelo 2 tem todas as variáveis que se pretende estudar nesta parte do artigo e

na regressão 3 encontra-se somente as variáveis significativas. Os modelos 4, 5 e 6 seguem o mesmo raciocínio, entretanto, a variável dependente é o percentual de voto recebido por cada candidato.

Nos modelos em que a variável dependente é o sucesso eleitoral, em nenhuma das três regressões realizadas, a variável independente Empresário foi significativa. Já nos modelos, em que a variável independente foi o percentual de votos, o fato de ser empresário foi significativo e negativo para explicar a sua variância. Assim, verifica-se que o resultado da relação não foi a esperada, embora por meio da estatística descritiva verifica-se alto grau de participação dos candidatos empresários, pertencer a este grupo não contribuiu para o sucesso eleitoral. A hipótese 1A, em que candidatos que são empresários têm maiores chances de vencer as eleições, foi rejeitada.

Este resultado faz com que a explicação para o alto nível de candidatos que se declaram empresários no pleito eleitoral não seja explicada pelo sucesso eleitoral, tal decisão está mais relacionada com os partidos políticos que os indicam do que com os eleitores. Este fato pode ser explicado pelo falso viés de que empresários (ou colarinhos brancos) tenham maiores chances de sucesso, pela rede de contatos que faz com que os empresários sejam indicados e tenham maiores acessos a recursos financeiros.

Para essa variável há uma congruência pelo preconizado por Carnes e Lupu (2015; 2016), os não empresários podem pensar que não têm condições de serem eleitos e não entram na disputa eleitoral. Além disso, tem-se os custos (pecuniários e não pecuniários) que são necessários para disputar a eleição, os trabalhadores podem ter maiores custos de oportunidades para deixar o trabalho formal e os grupos de interesses podem dominar a estrutura partidária e, assim, indicar candidatos que estejam alinhados com seu interesse.

A questão do empresário candidato pode representar uma fonte de poder (empresários teriam acesso a recursos de poder), entretanto, nos modelos utilizados há uma outra variável que tem relação com o poder (financeiro), que são os bens do candidato. Cabe ressaltar que nos trabalhos de Carnes e Lupu (2015; 2016), profissão (colarinho branco ou azul) e recursos financeiro estão intrinsecamente ligados. Nesse sentido, os resultados para a variável bens do candidato são contrários aos verificados na variável ser empresários.

Nos modelos 2 e 3 a variável bens do candidato foi significativa e positiva para explicar o fato de ser eleito. A pesquisa, então, aponta que a riqueza do candidato é um fator importante para explicar o sucesso eleitoral. A possível explicação para tal fato é que os eleitores utilizam a riqueza do candidato como *proxy* para medir a capacidade e o conhecimento do candidato. A mesma relação foi verificada nos modelos 5 e 6, que visa explicar o percentual de votos, os candidatos mais afluentes tiveram maior número de votos. Portanto, a relação de poder que esperava-se encontrar na variável 'ser empresário' foi encontrada na variável bens.

Os resultados indicam que a fonte de poder e capacidade vão além da mera classe profissional. Ela transborda para todas as profissões, sendo a riqueza dos candidatos o indicador que captura a classe social e econômica dos candidatos. Além dos significados subjacentes que representam a riqueza, tal fato pode indicar a presença de grupos de interesse disputando as eleições e o fato de que, dado os altos custos da eleição, os candidatos mais ricos teriam mais recursos para estruturar a campanha. Vale ressaltar que na eleição de 2012 não havia financiamento público de campanha.

Com relação ao gênero, ser do sexo masculino foi significativo e positivo para explicar a eleição dos prefeitos, entretanto, tal relação não foi verificada quando se pretende analisar o

percentual de votos. Apesar de os resultados serem contraditórios, por se tratar de uma eleição majoritária, entende-se que ser homem é uma característica que os eleitores preferem quando da decisão do voto. Com relação à educação, ter ensino superior não foi significativo para explicar a eleição e foi negativa para explicar o percentual de votos, paradoxalmente, ter ensino médio foi significativo e positivo para explicar o sucesso eleitoral, mesma relação encontrada para explicar o sucesso o percentual de votos. A variável idade foi negativa e significativa para explicar a eleição, bem como para o candidato ter maior número de votos.

Rico, homem, com ensino médio e de meia idade, esse é o perfil dos prefeitos que foram eleitos no pleito de 2012. Nesse sentido, na média, os eleitores preferem tais características, o que permite inferir que são essas as heurísticas que o eleitor utiliza para escolher o candidato com mais capacidade e com maiores chances de realizar um bom julgamento. Esse perfil desejado realmente tem melhores resultados de desempenho na gestão municipal? Para responder a tal questionamento, essas características serão regredidas, tendo o desempenho como variável dependente. A tabela 2 mostra o resultado para esta regressão.

**Tabela 2: Medidas Desempenho x Características Demográficas**

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
VARIABLES	Superávit Orçamentário	Superávit Orçamentário	Relação Superávit/PIB	Relação Superávit/PIB	IDEB	IDEB
Empresário	0.0446 (0.0545)		0.347 (0.694)		0.00399 (0.0162)	
Masculino	-0.0804 (0.0564)		-0.120 (0.724)		0.0355** (0.0169)	0.0326** (0.0166)
Ens_Sup	0.0235 (0.0524)		1.339** (0.667)	1.099** (0.460)	0.0332** (0.0160)	
Ens_Medio	-0.0428 (0.0534)		0.275 (0.680)		0.0119 (0.0163)	
Idade na posse	0.00717*** (0.00183)	0.00765*** (0.00175)	0.0909*** (0.0234)	0.0952*** (0.0225)	-0.000205 (0.000547)	
ln_Bens_Candidato	0.0207 (0.0133)		0.180 (0.170)		0.00774* (0.00395)	
LN_População	-0.0221 (0.0169)		-0.592*** (0.214)	-0.560*** (0.209)	-0.0107** (0.00509)	
PIB per capita	2.19e-06** (9.97e-07)	2.16e-06** (9.80e-07)	-6.07e-06 (1.19e-05)		1.60e-06*** (2.77e-07)	1.59e-06*** (2.74e-07)
LN_PIBEstados	0.0972 (0.0988)		1.428 (1.008)		0.172*** (0.0347)	0.172*** (0.0350)
IDEB defasado (t -1)					0.679*** (0.00849)	0.680*** (0.00848)
Ano	0.152*** (0.0155)	0.158*** (0.0144)	2.316*** (0.194)	2.393*** (0.184)	0.0980*** (0.00571)	0.0977*** (0.00572)
Constant	-1.693 (1.151)	-0.632*** (0.155)	-24.37** (11.89)	-6.267** (2.512)	-0.526 (0.400)	-0.518 (0.398)
Observations	18,118	18,118	18,118	18,118	7,923	7,925
Number of groups	26	26	26	26	26	26

Standard errors in parentheses

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Fonte: Elaborado pelos autores

A variável empresário não foi significativa para explicar o desempenho dos prefeitos em nenhum dos modelos testados. Nesse sentido, não houve nenhuma resposta empírica que justificasse a presença de um grande número de empresários junto ao pleito eleitoral, pois essa variável não se mostrou importante para explicar a eleição nem para explicar o resultado fiscal dos prefeitos e do IDEB dos alunos da rede municipal de ensino.

Diante de tal questão, o empresário como julgador (tomador de decisões), não teve resultados diferentes dos demais grupos de ocupação, sendo assim, não foi verificado que os agentes que exercem tal função no setor privado pudessem sobressair sobre os demais gestores. O hábito de tomar decisões em condições de incerta na esfera privada não contribuiu para uma melhor gestão. A intercambiabilidade que se esperava não foi concretizada, ou seja, uma vez que o empresário tenha capacidade e conhecimento para gerir o seu negócio, esta não se traduziu em políticas que levassem a melhor desempenho fiscal e educacional.

O julgamento do empresário, portanto, não foi um recurso gerador de vantagem competitiva. A integração de tal recurso como meio de buscar resultados superiores, nesse sentido, não se faz necessário. Pode-se deduzir que a possibilidade de explicação para o grande número de participação de empresários pode ser explicada por um viés do próprio candidato que pensa ter maiores possibilidades de vitória, a impossibilidade dos trabalhadores se dedicarem a campanha e o alto custo financeiro que é necessário para dedicar ao pleito.

Ser do sexo masculino não foi significativo para explicar o desempenho quanto aos indicadores fiscais, entretanto, ele foi significativo e positivo para explicar o desempenho relativo à nota do IDEB. Os prefeitos homens não tiveram desempenho superior em relação às contas públicas e, apesar de ser uma variável importante para explicar o resultado educacional, é preciso salientar que o resultado ficou bem próximo ao nível de significância de 5%, portanto, bastante sensível a introdução e/ou retirada de novas observações e variáveis. Outro ponto que merece destaque é que os estados que tiveram os piores resultados são, justamente, os que tiveram maiores índices de mulheres eleitas.

Com relação as variáveis educacionais, ter ensino superior não foi importante para explicar o superávit orçamentário, todavia, foi significativo e positivo para explicar o percentual de saldo orçamentário em relação ao PIB, possuir ensino médio não teve relevância para explicar nenhuma das variáveis dependentes. Nesse sentido, verifica-se que o nível educacional do gestor público municipal não é um recurso capaz de originar vantagem competitiva. Assim, a educação do candidato não lhe trouxe maiores capacidades, habilidades e conhecimentos capazes de gerar um melhor desempenho.

No que tange a idade do prefeito, foi constatado que houve uma correlação entre o aumento da idade e melhores desempenhos em relação as contas públicas. Para a variável dependente desempenho educacional não houve tal associação. Portanto, prefeitos mais velhos, na média, têm melhores resultados fiscais. Ressalta-se que, desta forma, os resultados foram paradoxais aos encontrados para explicar o sucesso eleitoral, na primeira parte do trabalho, em que a idade teve relação negativa com o fato de ser eleito.

A lógica da variável Bens do Candidato segue o mesmo raciocínio da variável ser empresário, vistas como fonte de poder, capacidade e conhecimento. O fato de os candidatos mais ricos terem tido melhores resultados eleitorais não se repetiu quando analisado o desempenho da gestão, tanto fiscais quanto educacionais. Desta forma, a riqueza dos candidatos como uma *proxy* para capacidade e habilidade não foi comprovada. Considerando-a como uma heurística

usada pelos eleitores como forma de medir o sucesso futuro do candidato, verifica-se que não há fundamento empírico para tal fato.

Com relação aos fatores externos ao candidato, o tamanho populacional não foi significativo para explicar um saldo orçamentário positivo, nem para o sucesso na área educacional, todavia, teve relevância negativa para explicar o percentual do saldo orçamentário em relação ao PIB. Nesse sentido, verifica-se que o montante populacional tem baixa relevância para explicar os resultados do município. O PIB per capita dos municípios foi positivo e significativo para explicar o desempenho do superávit orçamentário, bem como para explicar o resultado do IDEB. Assim, verifica-se que a riqueza do município, anterior a gestão do prefeito, foi um fator altamente expressivo para um melhor desempenho dos indicadores municipais analisados. Já o PIB dos estados, variável que mede a riqueza da região em que os municípios estão aninhados, foi significativo apenas para explicar a variância do IDEB. Para essa variável, foi verificado que regiões mais ricas têm melhores desempenhos educacionais.

Pelo exposto, as características dos prefeitos eleitos em 2012, rico, homem, com ensino médio e de meia idade, não foram relevantes para explicar o desempenho municipal, medidos pelo superávit orçamentário e pelo indicador educacional nota do IDEB. Considerando esse perfil como uma heurística utilizada pelos eleitores para escolher o candidato com maior potencial de sucesso, pode-se afirmar que ela é um viés que não acarreta resultados superiores. A explicação para o sucesso desse perfil, então, não pode ser creditada aos resultados alcançados por este grupo. A capacidade e habilidade esperada por este grupo não foi comprovada empiricamente.

A melhora no desempenho verificada nos anos finais de mandato, não pode ser creditada as características individuais do gestor municipal, pois, tal tendência foi encontrada em todo conjunto de município, medida pela variável Ano, que foi significativa e positiva para explicar a variação dos desempenhos analisados. Assim, os resultados de desempenho são explicados por fatores externos às características do prefeito, principalmente, quanto à riqueza anterior do município. Outro fator importante é que um aumento no desempenho é uma tendência geral, não podendo ser computada como uma ação do governo municipal.

## 5. Considerações Finais

Dentro do processo eleitoral, um dos principais objetivos dos eleitores é escolher o candidato mais bem preparado para gerir o erário. Przeworski, Stokes e Manin (1999) discorrem que, dentro deste mecanismo, candidatos e partidos expõem suas ideias e, por meio do sufrágio, os eleitores escolhem os melhores projetos. Nessa perspectiva, Marsh (2007) acrescenta que os eleitores, visando escolher as melhores ideias, buscam informações partidárias e características do postulante. Desta forma, verifica-se que os eleitores utilizam uma série de informações na busca do candidato mais adequado, ou, de melhor forma, o eleitor tem em mente integralizar o candidato que lhe pareça possuir melhores condições de julgamento, que sejam mais bem capacitados e que tenham mais habilidades e conhecimentos. Assim, o eleitor, no processo de seleção, busca por recursos que podem gerar resultados superiores no município, em uma clara alusão a teoria dos recursos, capacidades e Julgamento proposta por Barney, Foss, Klein, etc.

No Brasil, uma série de estudos já foram realizados para verificar a relação entre as características demográficos e o sucesso eleitoral. Dufloth *et. Al* e Felisbino, Bernabel e Kerbauy (2012), ao analisarem as eleições municipais concluíram que ser mulher reduz a chance de vitória, enquanto que ser político aumenta a possibilidade de vitória, quanto ao

nível educacional, ter ensino superior não foi significativo para explicar a eleição. Entretanto, nenhum destes trabalhos avançaram na questão de analisar se esse perfil preferido pelos eleitores tem, de fato, correlação com desempenho superior dos municípios. Nesse sentido, este trabalho tem como primeiro objetivo levantar o perfil dos candidatos eleitos, acrescentado a variável profissional, já que grande parte dos candidatos se declararam empresário. O segundo objetivo é verificar se este perfil de eleito tem melhores resultados de desempenho, medidos pela situação fiscal e nota do IDEB (variável educacional).

Para responder a estes objetivos, o trabalho é dividido em duas partes. Na primeira parte busca-se encontrar o perfil de candidato eleito. Os resultados apontaram que o perfil de candidato preferido pelos eleitores são com maiores níveis de riqueza, do sexo masculino, com ensino médio, sendo que a probabilidade de eleição diminuiu com o aumento da idade. A variável ser empresário não foi significativa para explicar o sucesso eleitoral. Desta forma, conjecturou-se que este perfil é que os eleitores identificam como sendo de candidatos mais capazes e habilidosos e que poderiam utilizar dos seus conhecimentos para obter melhores desempenhos.

A segunda parte do trabalho tem como finalidade verificar se tal perfil escolhido pelos eleitores é responsável por um desempenho superior. De modo geral, os resultados não encontraram correlação entre essas heurísticas utilizadas pelos eleitores e o desempenho da gestão municipal, somente a idade do prefeito foi significativa para explicar a questão fiscal dos municípios. Desta forma, as gestões desse perfil de candidatos não trazem resultados diferentes da média, o que permite pressupor que este grupo não possui melhores capacidades, habilidades e julgamentos. Os desempenhos analisados são explicados por fatores externos às características do prefeito e por uma tendência anual de melhora.

Como limitações do trabalho tem-se a questão da variável 'Empresário' ter sido, livremente, declarada pelos candidatos, desta forma, pode-se ter um candidato que se declarou como tendo uma outra profissão, mas, na prática, ser um empresário. Outro fator limitante é o fato de a análise ter focado apenas um ciclo eleitoral (eleição de 2012 e gestão 2013 a 2016), trabalhos futuros podem analisar se os resultados apontados neste artigo também se verificam em outros períodos.

## 6. Referências Bibliográficas

Almeida Felisbino, R., Bernabel, R. T., & Kerbauy, M. T. M. (2012). Somente um deve vencer: as bases de recrutamento dos candidatos à Prefeitura das capitais brasileiras em 2008. *Revista de Sociologia e Política*, 20(41), 219-234.

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.

Barzel, Y. (1982). Measurement cost and the organization of markets. *The Journal of Law and Economics*, 25(1), 27-48

Barzel, Y. (1997). *Economic analysis of property rights*. Cambridge university press.

Borgida, E., Federico, C. M., & Sullivan, J. L. (Eds.). (2009). *The political psychology of democratic citizenship*. Oxford University Press.

Carnes, N., & Lupu, N. (2015). Rethinking the comparative perspective on class and representation: Evidence from Latin America. *American Journal of Political Science*, 59(1), 1-18.

- Carnes, N., & Lupu, N. (2016). Do voters dislike working-class candidates? Voter biases and the descriptive underrepresentation of the working class. *American Political Science Review*, 110(4), 832-844.
- Codato, A., Cervi, E., & Perissinotto, R. (2013). Quem se elege prefeito no Brasil? Condicionantes do sucesso eleitoral em 2012. *Cadernos Adenauer*, 14(2), 61-84.
- Dufloth, S. C., Horta, C. J. G., da Silva, M. M., da Costa, M. L. M., & de Souza Rocha, M. (2018). Atributos e chances de sucesso eleitoral de prefeitos no Brasil. *Revista de Administração Pública*, 53(1), 214-234.
- Eisenhardt, K. M., & Martin, J. A. (2000). Dynamic capabilities: what are they?. *Strategic management journal*, 21(10-11), 1105-1121.
- Fávero, L. P., & Belfiore, P. (2017). *Manual de análise de dados: estatística e modelagem multivariada com Excel®, SPSS® e Stata®*. Elsevier Brasil.
- Foss, N. J. (2007). The emerging knowledge governance approach: Challenges and characteristics. *Organization*, 14(1), 29-52.
- Foss, N. J., & Klein, P. G. (2005). Entrepreneurship and the economic theory of the firm: any gains from trade?. In *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 55-80). Springer, Boston, MA.
- Foss, K., Foss, N. J., Klein, P. G., & Klein, S. K. (2007). The entrepreneurial organization of heterogeneous capital. *Journal of Management studies*, 44(7), 1165-1186.
- Foss, N. J., & Klein, P. G. (2012). *Organizing entrepreneurial judgment: A new approach to the firm*. Cambridge University Press.
- Foss, N., & Klein, P. (2018). Entrepreneurial Opportunities: Who Needs Them?. *Academy of Management Perspectives*, (ja).
- Foss, N. J., Klein, P. G., & Bjørnskov, C. (2018a). The context of entrepreneurial judgment: organizations, markets, and institutions. *Journal of Management Studies*.
- Foss, N. J., & Mahoney, J. T. (2010). Exploring knowledge governance. *International Journal of Strategic Change Management*, 2(2-3), 93-101.
- Kang, M. S. (2002). Democratizing Direct Democracy: Restoring Voter Competence Through Heuristic Cues and Disclosure Plus. *UCLA L. Rev.*, 50, 1141.
- Klein, P. G. (2008). Opportunity discovery, entrepreneurial action, and economic organization. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(3), 175-190.
- Knight, F. H. (1921). Cost of production and price over long and short periods. *Journal of Political Economy*, 29(4), 304-335.
- Kogut, B., & Zander, U. (1993). Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation. *Journal of international business studies*, 24(4), 625-645.
- Lago, I. (2008). Rational expectations or heuristics? Strategic voting in proportional representation systems. *Party Politics*, 14(1), 31-49.
- Lau, R. R., & Redlawsk, D. P. (2001). Advantages and disadvantages of cognitive heuristics in political decision making. *American Journal of Political Science*, 951-971.
- Maas, C. J., & Hox, J. J. (2004). Robustness issues in multilevel regression analysis. *Statistica Neerlandica*, 58(2), 127-137.



- Marsh, M. (2007). Candidates or Parties?: Objects of Electoral Choice in Ireland. *Party Politics*, 13(4), 500–527. <https://doi.org/10.1177/1354068807075944>
- Mondak, J. J., & Huckfeldt, R. (2006). The accessibility and utility of candidate character in electoral decision making. *Electoral Studies*, 25(1), 20-34.
- Musacchio, A., Lazzarini, S. G., & Aguilera, R. V. (2015). New varieties of state capitalism: Strategic and governance implications. *Academy of Management Perspectives*, 29(1), 115-131.
- Przeworski, A., Stokes, S. C., & Manin, B. (Eds.). (1999). *Democracy, accountability, and representation* (Vol. 2). Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (1990). The evolution of institutions for collective action. *Edición en español: Fondo de Cultura Económica, México*.
- Simon, H. A. (1959). Theories of decision-making in economics and behavioral science. *The American economic review*, 253-283.
- Teece, D. J. (2004). Knowledge and competence as strategic assets. In *Handbook on Knowledge Management I* (pp. 129-152). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Zerbinati, S., & Souitaris, V. (2005). Entrepreneurship in the public sector: a framework of analysis in European local governments. *Entrepreneurship & regional development*, 17(1), 43-64.