

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE FILOSOFIA E CIENCIA HUMANAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA POLÍTICA**

**O PROCESSO DA CRISTALIZAÇÃO DA INTENÇÃO DO VOTO
Sob a ótica da Teoria dos Custos de Transação – ECT**

CLOVIS TATSUMI MIYACHI

ORIENTADOR: PROF. MICHEL ZAIDAN FILHO

**RECIFE
2003**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE FILOSOFIA E CIENCIA HUMANAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA POLÍTICA**

**O PROCESSO DA CRISTALIZAÇÃO DA INTENÇÃO DO VOTO
Sob a ótica da Teoria dos Custos de Transação – ECT**

Dissertação de Mestrado
apresentada ao Programa de Pós-
Graduação em Ciência Política
da Universidade Federal de
Pernambuco, para obtenção do
grau de Mestre em Ciência
Política.

CLOVIS TATSUMI MIYACHI

ORIENTADOR: PROF. MICHEL ZAIDAN FILHO

RECIFE

2003

O PROCESSO DA CRISTALIZAÇÃO DA INTENÇÃO DO VOTO
Sob a ótica da Teoria dos Custos de Transação – ECT

Dissertação submetida ao Mestrado em Ciência Política da Universidade Federal de Pernambuco, como parte dos requisitos para obtenção do grau de Mestre em Ciência Política.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Michel Zaidan Filho
Orientador

Prof. Dr. Flávio da Cunha Rezende
Examinador Interno

Profa. Dra. Luiza Maria Pontual Costa e Silva
Examinadora Externa

Aos Miyachi,

à minha família,
aos meus amigos.

Aos Miyachi

Para onde forem,
onde estiverem,
levem consigo,
este conhecimento.

Agradecimento

“À Vida”

“Ao Conhecimento”

RESUMO

Atualmente, a crescente competitividade eleitoral, motivada pelo comportamento utilitarista e do voto personalizado do eleitor, exige uma nova leitura do “*mercado eleitoral e do voto*”. Mercado este, imperfeito, constituído de informação incompleta e assimétrica, marcado pela existência da racionalidade limitada e oportunismo, gerando acontecimentos futuros com risco e incerteza. Com isso, nada garantindo que as ações tomadas buscando um resultado favorável, resultarão em sucesso eleitoral. Presentemente, para assegurar o sucesso eleitoral nesse novo mercado – eleitoral e do voto – é importante conhecer como os candidatos, no período eleitoral, se organizam e atuam na abordagem do eleitorado, o tipo de estrutura de campanha que são montadas para capturar o voto, os tipo de transações que são realizadas entre os agentes e seus custos, entre outros. Para compreensão do processo da cristalização da intenção do voto, será efetuada uma abordagem microeconômica da eleição. Dessa forma, essa dissertação tem como unidade de pesquisa as eleições pernambucanas de 1990 a 2002, efetuando o alinhamento entre o candidato, eleitor e o mercado sob a ótica da teoria econômica – nova economia institucional – NEI e sua vertente, a economia dos custos de transação – ECT, formulada por Douglass North, Ronald Coase e Oliver Williamson. A pesquisa busca, assim, verificar a relação entre as categorias analíticas – instituição, firmas, racionalidade limitada, oportunismo, especificidade dos ativos, freqüência, incerteza e estrutura de governanças – e o processo da cristalização da intenção do voto, explicando as razões pela quais determinado candidato obtém sucesso no resultado eleitoral e outros não.

ABSTRACT

The increasing electoral competitiveness, these days, caused by the utilitarian behavior and personalized elector's vote, asks for a new "electoral and vote market" overview. This market, imperfect and constituted by incomplete and asymmetric information, distinguished by the existence of a limited rationality and opportunism, leading to a future happening with risk and uncertainty. Therefore, there are no guarantees that undertaken actions, aiming favorable results, will end in a successful election. Presently, it's important to know the way the candidates, during electoral period, organize and behave on reaching the electors, the type of campaign structure built to catch the votes, what kind of transactions performed between the agents and their costs etc., to guarantee the electoral success in this new – vote and electoral – market. A microeconomics deal of elections will be done to make the process of vote sedimentation understandable. Consequently, this essay has, as its research object, the elections in the State of Pernambuco, from 1990 to 2002, performing the alignment between candidate, elector and market under the view of the economy theory – New Institutional Economy – NEI and its slope, the Economic Costs Transactions – ECT –, developed by Douglas North, Ronald Coase and Oliver Williamson. The research aims, eventually, verify the relationship between the analytics categories – institution, companies, limited rationality, opportunism, active specificity, frequency, uncertainty and control structure – and the vote sedimentation process, explaining the reasons that lead a certain candidate to a successful electoral results and not another one.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	14
1. CAPÍTULO I – MARCO TEÓRICO	27
1.1. Introdução	27
1.2. As teorias do comportamento eleitoral	27
1.2.1. Instituições participantes do processo eleitoral	29
1.3. Sistema Político Eleitoral Brasileiro	37
1.3.1. Sistema Eleitoral	37
1.3.2. Sistema Partidário	38
1.4. As teorias econômicas	40
1.4.1. Custo de tornar-se informado	40
1.4.2. Economia Institucional	41
1.4.2.1. Velha e a Nova Economia Institucional - NEI	41
1.4.3 Economia dos Custos de transações – ECT	44
1.4.3.1. Características dos Agentes	46
1.4.3.2. Características das Transações	51
1.4.3.3. Especificidades dos Ativos	54
1.4.3.4. Integração Vertical – Alinhamento dos Contratos	61
1.4.3.5. Estrutura de Governança	63
1.5. Conclusão	68
2. CAPÍTULO II – ESTUDO DE CASO	70
2.1. Introdução	70
2.2. Características do Sistema Eleitoral e Partidário em Pernambuco	70
2.3. Análise da Relação Candidato, Eleitor, Mercado – de 1990 a 2002	72
2.3.1 Características dos agentes e das transações participantes das eleições	73
2.3.2 Estrutura de governança utilizadas nas eleições pernambucanas	84
2.4. Conclusão	114
3. CONSIDERAÇÕES FINAIS	116
BIBLIOGRAFIA	120
ANEXOS	123
RELAÇÃO DE FIGURAS, TABELAS E QUADROS	

Figura 1 – Diagrama dos agentes na competição no mercado eleitoral e do voto	33
Figura 2 - Estrutura básica da “ <i>Firma</i> ”: organograma e fluxo de decisão	35
Figura 3 – Subsistema simplificado do fluxo de transação	36
Figura 4 – Estrutura conceitual da Teoria dos Custos de Transação de Williamson	47
Figura 5 - Gráfico do aumento dos custos de acordo com a especificidade dos ativos	60
Quadro 1 - Formas de governanças e especificidades dos ativos	65
Quadro 2 –Eleição para deputados estaduais e federais no Recife em 2002	75
Quadro 3 – Eleição para vereadores do Recife em 2000	76
Quadro 4 – Comitês Franqueados (Firmas Franqueadas) – candidato Raul Henry	86
Tabela 1 - Relação: apoio do prefeito X quantidade de votos – município de Panelas	78
Tabela 2 - “ “ “ “ “ “ “ “ “ “ Capoeiras	79
Tabela 3 - “ “ “ “ “ “ “ “ “ “ Caetés	80
Tabela 4 - “ “ “ “ “ “ “ “ “ “ Lajedo	80
Tabela 5 - “ “ “ “ “ “ “ “ “ “ Vitória S.A.	81
Tabela 6 - “ “ “ “ “ “ “ “ “ “ Garanhuns	82
Tabela 7 - Deputados estaduais eleitos em 2002 – distribuição por municípios,	90
7A a 7C votações dos deputados por legendas	
Tabela 8 – Deputados Estaduais não reeleitos em 2002 – distribuição por municípios,	108
votações dos deputados por legendas	

LISTAS DE ENTREVISTADOS

Augusto Coutinho – Deputado estadual, líder da Bancada do Partido da Frente Liberal – PFL na Assembléia Legislativa do Estado de Pernambuco. Entrevista realizada em 28/08/2001;

João Braga – Deputado estadual, ex-candidato a prefeito (1996 e 2000). Entrevista realizada em 11/12/2001;

Joca Colaço (João Colaço) – Deputado federal. Entrevista realizada em 11/03/2002;

Carlos Batata – Deputado federal. Entrevistado em 22/03/2002;

Liberato Costa Junior - Vereador do Recife há 10 mandatos. Entrevistado em 14/10/2002;

Marcus Menezes - Vereador do Recife há dois mandatos. Entrevistado em 16/04/2002;

Chico de Assis - Candidato a vereador em 2002, ex-secretário de Políticas Sociais do Recife. Entrevistado em 25/04/2002;

Raul Henry – Ex-secretário da Cultura do Recife, Ex-vice-prefeito do Recife, ex-secretário da educação do Estado de Pernambuco, Deputado estadual eleito em 2002. Entrevistado em 09/05/2002.

Faca Cega (José Clementino P. Filho) – Liderança (ex-presidente da Associação de Moradores) do bairro do Ibura/UR2. Entrevistado em 19/08/2002;

Geraldo Alves – Liderança (ex-presidente da Associação de Moradores, presidente da Federação das Associações de Moradores de Casa Amarela – FEACA). Entrevistado em 09/06/2002.

INTRODUÇÃO

*“Recife, uma cidade vermelha”*¹. A partir dessa manchete, publicada em um dos jornais da cidade do Recife, logo após o inusitado resultado da eleição municipal de 2000 nesta cidade, quando um candidato (Roberto Magalhães, do PFL), apontado pelas pesquisas de opinião pública como provável vencedor já no primeiro turno, não conseguiu barrar a sua derrota, no segundo turno, perante outro candidato (João Paulo, do PT), que as pesquisas apontavam com o percentual de 42%, contra 48%² de seu adversário, surgiram indagações como: (i) por que certos candidatos sem expressão despontam e até ganham eleições?; (ii) por que outros, conhecidos e favoritos nas pesquisas, perdem as eleições?; (iii) por que candidatos, com campanhas agressivas, milionárias, grande estrutura administrativa, financeira e apoio político dos partidos e dos governantes obtêm bons resultados em determinadas localidades e fracassam em outras?; (iv) por que os riscos e incertezas no resultado eleitoral são maiores para alguns candidatos e menores para outros?; (v) por que os eleitores possuem um determinado comportamento eleitoral numa eleição e outro nas demais?. Essas indagações nos levam, ainda, a observar que, nem sempre, as ações tomadas buscando um resultado favorável resultam em sucesso eleitoral.

A falta de respostas às indagações citadas acima permite o surgimento de comentários e das imagens de senso comum, tradicionais e populares, como: (i) cidade que nunca elege o sucessor de seus governantes; (ii) cidade que rejeita a “tese do andar” (Jose Arlindo Soares); (iii) cidade que cobra as mudanças através das eleições;

¹ Artigo publicado no Jornal Diario de Pernambuco de 30/10/2000, pg. B3.

² Pesquisa publicada no Jornal Diario de Pernambuco de 29/10/2000, pg. Capa.

(v) cidade cruel (Agamenon Magalhães)³; (v) Recife fiel (Luis Beltrão); (vi) governante que elege até uma porca; (vii) candidato que perde para uma eleição de presidente de “liga de dominó”, entre outras citações folclóricas do cotidiano político encontradas nas periferias de algumas cidades metropolitanas, como por exemplo, em Recife.

Os estudos desenvolvidos no Brasil, a respeito do comportamento político-eleitoral⁴ do cidadão, permitiram a geração de uma imagem de um eleitorado altamente vulnerável às táticas de manipulação, tais como a cooptação através da mídia⁵, das lideranças⁶ (dos movimentos populares, das categorias profissionais etc.) e da boca de urna, pois o eleitor brasileiro vota sem consciência política e ideológica (Viana, 1951 e Amaral, 1938), incentivado pela característica do nosso sistema eleitoral e partidário, com representação eleitoral de lista aberta e pluripartidarismo (Jairo Marconi Nicolau, 1996, 1999), que está centrado no candidato e não nos partidos. De acordo com Victor Nunes Leal (1965), esta situação propicia a prática do clientelismo – troca do voto por benefícios pessoais – e, dessa maneira, prevalece o comportamento utilitarista e o voto personalista, em detrimento das instituições políticas (Lavareda, 1991).

Também, a personalização do candidato com a introdução da mídia e do marketing político⁷ são elementos que, sozinhos, não garantem o resultado positivo de uma eleição, embora, atualmente, sem eles a vitória poderá fugir na reta final de uma campanha, provocando a derrota no período final da eleição. Hoje, esses elementos

³ Artigo publicado no Diário de Pernambuco de 24/08/2002, pg. A6

⁴ Vide Moacir Palmeira (1996).

⁵ Vide os autores: Antônio Lavareda (1986,1991).

⁶ Vide Louise A, Lhullier (1997)

⁷ Vide Rubens Figueiredo (2000)

comprovadamente fazem parte do processo eleitoral e influenciam ativamente nos componentes integrantes dos custos de transação de uma campanha eleitoral.

Ainda hoje encontramos, na literatura brasileira e internacional, diversas análises sobre o comportamento eleitoral, mas as três perspectivas analíticas – histórico estrutural; modelo de Michigan (corrente psicológica); individualismo metodológico – são as mais utilizadas para a análise do assunto. Essas perspectivas predominantes são as que consideram que o contexto social no qual vive o eleitor determina seu comportamento eleitoral (histórico-estrutural, Figueiredo, 1992) e indivíduos semelhantes, do ponto de vista social, tendem a ter comportamento político semelhante (modelo de Michigan, Campbell, 1964). Além disso, defendem que os indivíduos procuram maximizar seus interesses e, neste caso, o voto possui uma função eminentemente instrumental, utilitarista e estratégico (individualismo metodológico, Downs, 1957, Figueiredo, 1992).

O estudo se fixará particularmente no viés instrumental e utilitarista dos agentes participantes do “*mercado eleitoral e do voto*”, já que o eleitorado brasileiro, e também o de Pernambuco, não corresponde ao “modelo ideal” de um eleitor informado, racional e consciente, e sim, contrastando com uma baixa informação e interesse por política, pequena ou nenhuma estrutura da sua preferência, que são difusas. Este trabalho, estuda, ainda, o comportamento eleitoral na perspectiva baseada no individualismo metodológico (também chamada de escolha racional), “*onde o exercício do voto tem uma função eminentemente instrumental*” (Downs, 1957; Figueiredo 1992). Dessa forma, esse estudo tem como unidade de pesquisa as eleições pernambucanas de 1990 a 2002, efetuando o alinhamento entre o *candidato, eleitor e o*

mercado sob a ótica da teoria econômica – nova economia institucional (NEI) – e sua vertente, a economia dos custos de transação – ECT, formulada por Douglass North (1990, 1994), Ronald Coase (1988) e Oliver Williamson (1975; 1985; 1989; 1991; 1996). Assim, a pesquisa busca verificar a relação entre as categoriais analíticas – *instituição; firmas; racionalidade limitada; oportunismo; especificidade dos ativos; frequência; incerteza e estrutura de governança* – e os custos de transação. Utilizaremos, como referencial, a *especificidade dos ativos* como importante instrumento para análise das diferentes formas de organização das “*firmas*” e assim como as formas de governanças utilizadas pelo candidato na captura do voto, que são de fundamental importância para compreender o processo da cristalização da intenção do voto e, assim, explicar as razões pelas quais determinado candidato obtém sucesso no resultado eleitoral e outro não. Pretende-se compreender como os agentes se organizam e quais os mecanismos de governanças que utilizam para capturar o voto objetivando, dessa maneira, estudar o processo de cristalização da intenção do voto sob a ótica da teoria econômica dos custos de transação – ECT. Dentro do ponto de vista dos custos de transação, do comportamento dos atores políticos (Williamson, 1985) e do conjunto institucional⁸ envolvidos na disputa eleitoral, o estudo considera que as especificidades dos ativos – *asset specificity* (Williamson, 1985) – como importante instrumento para análise das diferentes formas contratuais e das distintas estruturas de governanças que atuam no mercado eleitoral e do voto.

De acordo com Coase (1937), em seu artigo seminal sob a “*natureza da firma*”, a teoria da economia dos custos de transações (ECT) rompe com o conceito tradicional

⁸ Vide figura 1, página 27 – Diagrama dos agentes participantes na competição do mercado eleitoral e do voto pernambucano.

da economia neoclássica que considera a “*Firma*”⁹ como uma função de produção (*insumo + tecnologia = bem final*). Muito mais do que uma relação mecânica entre um vetor de insumo e um vetor de produção, associada a um determinado processo tecnológico de produção, a *firma* é uma “*relação orgânica*” entre agentes, que se realiza através de “*transações*” (Williamson, 1985), sejam elas explícitas, na forma de contrato de trabalho, ou implícitas, como um contrato de parceria informal. Dessa forma, a “*firma*” moderna pode ser entendida como um conjunto de contratos entre agentes especializados, que trocarão informações e serviços entre si, de modo a produzir um bem final - “*o mandato político*”.

Para tanto, faz-se necessário observar algumas características – político-eleitorais – intrínsecas ao voto, na perspectiva da teoria econômica. Assim sendo, o voto é considerado como um bem altamente perecível, pois tem sua data de validade vigorando até às 17 horas do dia da eleição; é finito – se um candidato obtém a preferência, o outro perde – e possui um alto grau de incerteza, podendo migrar de preferência de um candidato para outro sem muitas exigências, exigindo, portanto, transações entre agentes para obter a preferência; existe um custo de transação para obtê-los, necessitando, portanto, a utilização de mecanismo de controle para coibir o oportunismo; transforma-se em mercadoria para ser disponibilizado no mercado eleitoral e do voto; é sazonal – só existe durante o período eleitoral; serve como um instrumento de transação para maximização dos interesses (oportunismo); e sua manipulação é regulada por instituições (eleitorais e partidárias).

⁹ Conceito dado por Coase (1937, 1988) detalhado mais adiante

Portanto, a captação do voto pode ser considerada como uma transação de ativos específicos com características temporais, isto é, tem sua validade somente durante o período da eleição. Esta característica da transação é definida por Williamson (1985) como sendo a perda de valor dos ativos envolvidos em determinada transação na eleição, no caso desta não se realizar, ou no caso do rompimento do acordo celebrado anteriormente, pois como dissemos anteriormente, podemos enquadrar o voto como um produto altamente perecível e de difícil manuseio, pois ela somente poderá ser processada nas unidades locais (as zonas e seções de votação) designadas pelo TRE, durante o período das 08 horas da manhã até 17 às horas do dia da eleição e nem um minuto a mais. Também para determinados candidatos, o voto agrega os custos de transporte e ou do custo da boca de urna. Na eleição de 2002, houve um acordo entre os candidatos proporcionais que fixaram o preço da boca de urna em R\$ 15, 00 (quinze reais por pessoa contemplada com uma boca de urna)¹⁰.

Os cabos eleitorais, as lideranças do movimento popular, os representantes das categorias profissionais, militantes, simpatizantes, adeptos, entre outras¹¹ pessoas, são aqui consideradas como agentes da transação, que envolve ativo específico, com característica de especificidade de capital humano, pois o conhecimento acumulado pelos indivíduos em determinada atividade ou localidade não pode ser utilizado em outra atividade ou localidade da campanha eleitoral. Como exemplo, citamos certos candidatos que representam determinadas categorias profissionais tais como: deputado Sergio Leite, representante da categoria polícia civil; Soldado Moisés, eleito deputado

¹⁰ Informações obtidas nas entrevistas com os “boqueiros” que trabalharam no dia da eleição (2002) para os diversos candidatos. Pela primeira vez, foi detectada a formação de cartéis (15,00) para o pagamento da boca de urna no dia “D” da eleição no Recife .

¹¹ Duverger (1970), em os partidos políticos, trabalha com dois conceitos: (i) eleitor e (ii) mais que o eleitor, para distinguir a contribuição de ambos na eleição.

estadual, na eleição de 2002, com os votos da corporação polícia militar; a missionária Dilma, eleita com os votos dos seguidores da sua seita religiosa (igreja). Esses indivíduos citados anteriormente não conseguiriam essa expressiva votação se afastarem ou deixarem de representar as respectivas categorias que cristalizaram essas intenções de voto para eles. Como exemplo do caso acima, podemos citar o Deputado Estadual João de Deus, que rompendo com sua seita religiosa (igreja), não se reelegeu na eleição de 2002, obtendo somente 5.068 votos (24,2002 % do voto necessário para reeleição)¹². Outro exemplo é o deputado estadual João Braga, que nesta eleição de 2002 também não se reelegeu. É sabido que sua primeira eleição deveu-se à instituição denominada “*Causa Comum*”, a qual ajudou a criar¹³ e presidiu por algum tempo. Esta organização defendia os mutuários inadimplentes do antigo sistema de habitação (BNH).

Como podemos observar acima, o quadro cognitivo do eleitor é bem mais complexo. Para Downs (1957), os eleitores são racionais, egoístas e auto-interessados. Hierarquizam suas preferências, sob as mesmas condições, e tomam sempre as mesmas decisões. Buscam maximizar seus ganhos (função utilitarista e instrumentalista), tomam decisões considerando os benefícios que esperam obter caso seu candidato ganhe a eleição. Em outras palavras, é requerer um conhecimento político – proposta do candidato –, para direcionar (cristalizar) o seu voto em direção de um determinado candidato que conseguiu capturar a intenção do seu voto com a utilização dos ativos específicos.

¹² Vide tabela 08. Obs.: em 1998, elegeu-se deputado estadual com ajuda da igreja e obteve 29.858 votos.

¹³ Informação obtida durante a entrevista realizada em 11/12/2001.

Com base na dinâmica do processo eleitoral referenciado anteriormente, os candidatos se deparam, hoje, na disputa eleitoral, com riscos e incertezas, mercado eleitoral imperfeito altamente competitivo e custoso, portanto, tornando fundamental a utilização de uma estrutura de governança adequada para a redução da incerteza na cristalização da intenção do voto. O sucesso está ligado à diminuição dos “*custos de transação*”, gerados com os novos arranjos (transações) celebrados pelos agentes, entre si, que estejam envolvidos na atividade da campanha, isto é, a utilização estratégica dos atributos das transações (Williamson, 1985) no mercado-alvo (redução eleitoral), com apoio de um parceiro local (liderança da localidade).

Neste sentido, faz-se necessário estudar as instituições e organizações (*firmas*) que se encontram inseridas no mercado eleitoral e do voto¹⁴. No caso brasileiro, as instituições envolvidas são: (i) Tribunais Eleitorais, Superior e Regionais; (ii) Partidos Políticos; (iii) as Firmas (comitês, lideranças, cabos eleitorais etc.); (iv) Estado (ativos públicos, programas de governos, ações etc); (v) Cidadão-eleitor (eleitores – religiosos, torcedores de agremiações esportivas, associados de entidades classistas etc); (vi) Organizações; (vii) Candidatos e (viii) Captadores de votos.

Em se tratando de eleição em Pernambuco, a movimentação de recursos durante o período de campanha somou milhares de reais. Sendo assim, o presente trabalho restringe-se ao estudo dos arranjos institucionais e organizacionais das eleições pernambucanas e, para análise da mesma, a firma (comitês, alianças etc) será o enfoque, sendo vista como um formato organizacional específico, utilizado durante o

¹⁴ Vide Figura 1, página 27 - Diagrama dos agentes participantes na competição do mercado eleitoral e do voto pernambucano.

período da eleição, enquanto a corrente teórica “*Nova Economia Institucional (NEI)*” e sua vertente, a teoria da “*Economia dos Custos de Transação (ECT)*”, serão utilizadas para a discussão do “*Processo de Cristalização da Intenção do Voto*”. Esta teoria será utilizada como base analítica para o estudo das formas organizacionais (estrutura de governança, Williamson, 1985) e coordenação da produção das “*Firmas*”. A corrente busca relacionar os atributos típicos das transações com as estruturas de governanças, visando organizar o seu processo de produção, com economia nos custos de transação. Pode optar por alternativas diferentes, como obter os insumos e serviços necessários totalmente no mercado eleitoral e do voto (via mercado), produzir internamente tudo o que é requerido em uma campanha eleitoral (via estrutura hierárquica) ou adotar formas mistas, combinando as formas anteriores, de maneira mais eficiente em termos de economia nos “*custos de transação*”.

A escolha dessa escola se deve ao fato de que a inclusão de diversos conceitos – (i) instituição; (ii) racionalidade plena e racionalidade limitada (bounded rationality); (iii) mercado eleitoral e do voto; (iv) questões políticas e econômicas, entre outros – em seu núcleo permitiu agregar as várias ferramentas (características das transações e dos agentes, especificidades dos ativos), explicando o que ocorre no processo eleitoral.

Diante do exposto, a presente pesquisa tem como objetivo geral analisar o processo da cristalização da intenção do voto sob a ótica da teoria econômica dos custos de transação – ECT.

A variável dependente desta pesquisa é o processo da cristalização da intenção do voto, isto é, o sucesso no resultado eleitoral, obtido a partir da redução dos custos de

transação. Para efeito da pesquisa, cristalização é a passagem da intenção de um sentimento, de um desejo, de um impulso, de uma simpatia ou de outras manifestações eleitorais de um cidadão, para uma mercadoria chamada “voto”. De maneira simplificada, cristalização pode ser vista como a manifestação eleitoral de um determinado eleitor (A), convertida em voto para um determinado candidato (B). Processo da cristalização, refere-se a um conjunto de atividades (transações) inter firma, visando atingir um objetivo negociado (sucesso no resultado eleitoral).

O custo de transação é a variável independente da pesquisa. Genericamente, define-se custos de transação como “*os custos de colocar o sistema eleitoral em funcionamento*”. Em outras palavras, são os custos envolvidos na captura da intenção do voto que surgem a partir do relacionamento entre os agentes participante da eleição. Transação refere-se a qualquer acordo entre agentes políticos, quer estes sejam indivíduos, firmas, instituições, organizações ou qualquer outra denominação utilizada para designar o terno agentes políticos. Compreende-se como transação ou arranjos entre as firmas (instituições, organizações, institutos, indivíduos e outras denominações), que participam de um processo, visando à produção de um bem final que, no nosso caso, é o mandato. Os custos são os “ativos” alocados para a realização dessa transação. Os arranjos são as relações estabelecidas entre os atores visando esta transação. O contrato é a operacionalização da transação enquanto as firmas são os nexos de contratos participantes do mercado eleitoral e do voto.

Os custos de transação descrevem os custos inerentes à utilização do mecanismo do mercado eleitoral e do voto. Williamson (1985) subdivide o conceito de custo de transação em dois grupos: os custos gerados ex-antes (antes) do início da

transação, como elaboração e negociação do contrato, e os custos ex-post (depois), originados após a concretização da transação, como o monitoramento das cláusulas contratuais, da resolução dos conflitos que, por ventura, venham a ocorrer, e da readaptação contratual, que poderá ser necessária após a administração dos interesses conflitantes. Num ambiente de mercado imperfeito, com informações incompletas, racionalidade limitada há, conseqüentemente, o surgimento de oportunismo e incerteza no resultado eleitoral, traduzindo-se em custos de transação.

O trabalho pretende explicar a relação entre os custos de transação e o processo da cristalização da intenção do voto a partir da teoria econômica dos custos de transação (Williamson, 1985). O primeiro momento da pesquisa é o da caracterização da intenção do voto a partir do comportamento eleitoral (Palmeira, 1996; Lhullier, 1997) e da teoria do comportamento eleitoral (Figueiredo, 1992), com base na tipologia fundamentada nas instituições participantes do processo eleitoral, acrescidas da abordagem do Sistema Político Eleitoral Brasileiro (Nicolau, 1996; Viana, 1951; Lamounier, 1975).

O segundo momento é a caracterização dos custos de transação que incidem no processo da cristalização da intenção do voto, sob a ótica das teorias econômicas, com base na contribuição de Douglass North (1990), Oliver Williamson (1985) e Ronald Coase (1988), que completam o arcabouço teórico desta dissertação. Tais autores argumentam que os custos de transação, através das categoriais analíticas – racionalidade limitada; oportunismo; especificidade dos ativos; incerteza; frequência e estrutura de governança – via mercado, forma híbrida e hierárquica, importam para o resultado eficiente e eficaz da firma, isto é, para o sucesso de uma campanha eleitoral.

Diante do exposto, a presente dissertação, procura responder às seguintes questões: (i) em que medida os custos de transação, através das especificidades dos ativos, afetam a cristalização da intenção do voto; (ii) quais as formas de governanças utilizadas, no mercado eleitoral e do voto, nas eleições pernambucanas de 1990 a 2002.

A hipótese principal que orienta a presente pesquisa é a de que processo de cristalização da intenção do voto depende dos custos de transação. A segunda hipótese afirma que a racionalidade limitada, o oportunismo e as especificidades dos ativos interferem ativamente no processo da cristalização do voto. A terceira hipótese do trabalho é que as formas híbridas de estrutura de governança foram as mais utilizadas pelos candidatos nas eleições pernambucanas de 1990 a 2002. Os custos de transação são os fatores determinantes para a implementação da redução dos custos através da estrutura de governança. Como a estrutura de governança é específica, de acordo com os atributos das transações, o sucesso na cristalização do voto depende de uma adequada escolha da estrutura de governança, levando em consideração as especificidades dos ativos (ativos específicos agregados à campanha).

Os objetivos específicos a serem colimados são os seguintes: (i) verificar a relação entre os custos de transação e a cristalização do voto; (ii) identificar e caracterizar os ativos específicos incidentes na campanha eleitoral pernambucana, de 1990 a 2002; (iii) explicar os tipos de estrutura de governança utilizadas pelos candidatos na campanha eleitoral pernambucana de 1990 a 2002.

O Argumento central que alicerça este trabalho é que o custo de transação importa no processo de cristalização da intenção do voto, na medida em que cada

candidato escolhe um tipo de ativo específico a ser utilizada em sua campanha, correspondendo, assim, à natureza dos ativos utilizados na campanha eleitoral, com uma forma diferenciada de estrutura de governança.

A pergunta que este trabalho propõe é “em que medida os custos de transação influenciam na cristalização da intenção do voto?”. Para isso, é preciso expor e discutir alguns dos principais temas associados à economia, que relacionam a percepção do eleitor à economia. Para tanto, discutiremos as principais teorias econômicas do voto e a abordagem sobre o sistema político eleitoral Brasileiro.

O presente trabalho enquadra-se, do ponto de vista metodológico, com um estudo comparativo de orientação qualitativa e quantitativa. Os recursos metodológicos empregados para a consecução da pesquisa foram a análise documental e tabulação dos dados eleitorais de 1990 a 2002, obtidos no Tribunal Regional Eleitoral de Pernambuco – TRE. Os índices utilizados nas tabelas e nos quadros são informações elaboradas através dos dados do TRE, considerando o quantitativo dos votos necessários para eleição do candidato, em sua legenda. Entrevistas com os políticos e candidatos no período de 28/08/2001 a 19/08/2002.

Assim, a introdução, é dedicada à apresentação do tema e da literatura teórica utilizada no trabalho. O primeiro capítulo e seus subitens apresentam o marco teórico que fundamenta a associação do comportamento do eleitor e a teoria econômica dos custos de transação. O segundo capítulo, junto com seus sub-itens, estuda os principais aspectos da relação candidato, eleitor e o mercado eleitoral e do voto, de 1990 a 2002, bem como a estrutura de governança utilizada nessas eleições.

1**CAPITULO I – MARCO TEÓRICO**

1.1 INTRODUÇÃO

O presente capítulo tem por objetivo expor o marco teórico que fundamenta as hipóteses, alicerçam os argumentos apresentados na introdução e norteiam a análise do material empírico da pesquisa. Nesta seção, as categorias analíticas utilizadas são explicitadas e discutidas. O capítulo está dividido em três partes principais e o marco teórico será fundamentado em seis autores básicos. Na primeira parte, é aduzida a (i) teoria do comportamento eleitoral, fundamentada nos estudos de Figueiredo (1992) e nas instituições de North (1994). Na segunda parte, abordaremos o sistema eleitoral e o sistema partidário brasileiro nos estudos de Nicolau (1996). Na parte seguinte são discutidas a (ii) teoria econômica NEI – nova economia institucional – e sua vertente, a economia de custos de transação – ECT –, formuladas por Coase, North e Williamson, abordando: os pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo); os atributos das transações (frequência, especificidade dos ativos e incerteza); e as estruturas de governança (mercado, forma híbrida e hierarquia).

1.2 AS TEORIAS DO COMPORTAMENTO ELEITORAL

Ainda hoje não se observa um consenso sobre o comportamento eleitoral, mas podemos fixar em três as perspectivas analíticas predominantes: (i) a primeira perspectiva, baseada no paradigma histórico-estrutural, interpreta o comportamento eleitoral como sendo constrangido por variáveis externas ao próprio processo eleitoral, ou seja, o comportamento eleitoral é determinado pelo contexto social no qual vivem os

eleitores. Neste tipo de análise, o comportamento político é função de determinadas clivagens sociais, que se expressam através de partidos com os quais os eleitores se identificam (Rubens Figueiredo, 1992); (ii) a segunda perspectiva, identificada como corrente psicológica por uns e como modelo de Michigan por outros, não nega a influência de fatores histórico-estruturais na conformação do comportamento eleitoral, porém os considera insuficientes. Além desses fatores, os formuladores do modelo de Michigan atentam para a necessidade de considerar atitudes, tais como motivações e percepções, que levariam os indivíduos à escolha partidária e ao comportamento político. De acordo com essa perspectiva, indivíduos semelhantes do ponto de vista social e de atitudes, tendem a ter comportamento político semelhantes (Campbell et alii, 1964); (iii) a terceira perspectiva, baseada no individualismo metodológico, é chamada de escolha racional. De acordo com os autores desta linha, os indivíduos são racionais e agem intencionalmente, procurando antes de tudo, maximizar ou otimizar seus ganhos. De acordo com *Downs (1957)*, “*O exercício do voto tem uma função eminentemente instrumental e estratégica*”. As pessoas votam se considerarem que este ato vai lhes trazer algum benefício, ou seja, se os ganhos, no caso do partido A ou B vencer a eleição, forem superiores aos custos de comparecer às urnas, levando em consideração o gasto de tempo, energia e busca por informação (Downs, 1957; Figueiredo, 1992).

Podemos considerar que o comportamento do indivíduo, participante de um processo eleitoral, perpassa pelas instituições participantes do processo eleitoral referenciadas na Figura 1.

1.2.1 Instituições participantes do processo eleitoral

A variedade de autores e idéias relacionadas às questões das instituições não pode ser agrupada, inteiramente, numa mesma corrente. Para fins desse trabalho dividiremos em dois grandes grupos: (i) de um lado estão aqueles considerados os novos institucionalistas como North (1990), Coase (1998) e Williamson (1985); (ii) e de outro, os chamados velhos institucionalistas, que seguem a linha de Veblen. Essa tipologia de abordagem está sendo utilizada por julgarmos-la pertinente quando se observam os embates acadêmicos, na tentativa de classificar os diversos autores, dentro de cada corrente. Essa classificação, no entanto, nem sempre parece muito clara. Veja-se, por exemplo, a classificação do que é “*novo*” e “*velho*”. Entretanto, como o objetivo desse trabalho é focalizar uma corrente teórica específica – “*novo institucionalismo*” –, e seu núcleo analítico – (i) pressupostos comportamentais; (ii) atributos das transações e (iii) estrutura de governança –, não entraremos no embate acadêmico em torno dessa classificação, considerando-a como dada (novo institucionalismo), assim como seus autores, pois o trabalho se fundamenta no desempenho das instituições através dos custos de transação.

A preocupação fundamental de North é tentar explicar as diferenças no desenvolvimento institucional, procurando entender quais fatores influenciam no seu desempenho. Para o autor, a resposta está na evolução das instituições. Assim, para explicar o funcionamento da sociedade (campanha eleitoral) como um todo, North construiu a teoria das instituições, partindo da combinação da (i) teoria do comportamento humano, da (ii) teoria dos custos de transação e da (iii) teoria da produção para explicar a evolução das instituições.

Douglass North (1994:13) define as instituições como sendo as regras do jogo e os limites que a sociedade se impõe para estruturar as relações políticas, econômicas e sociais entre os agentes econômicos. Desse modo, as instituições podem ser tanto formais (constituições, leis, direitos de propriedades entre outros), como informais (crenças, tradições, códigos de conduta e costumes) e, portanto, aquelas aliadas às tecnologias empregadas, afetam os custos de transação e transformação (produção). Se as instituições constituem a regra do jogo, as organizações são os jogadores. Estas organizações se compõem de um grupo de agentes dedicados a alguma atividade executada com determinado fim.

Tais instituições estruturam os incentivos da transação entre os agentes e seu papel principal é reduzir os riscos e as incertezas existentes no mercado eleitoral e do voto, criando estrutura de governança que regule a interação entre os agentes. Isto não significa que a estrutura institucional não se modifique, nem que ela seja eficiente. Pelo contrário, os diferentes resultados encontram explicação nos processos de evolução das instituições, de forma que determinados arranjos institucionais conduzam a desempenhos eficientes e outros não. A matriz institucional influencia diretamente no desempenho de uma campanha eleitoral de duas formas principais: (i) reduzindo os custos de transação e (ii) reduzindo os custos de transformação (produção) que, juntos, somam os custos totais.

North, através do conceito de custo de transação, insere no conjunto da motivação humana (maximização da riqueza, altruísmo, ideologia e outros motivos individuais) o pressuposto do comportamento humano (oportunismo) e a capacidade de decifrar o ambiente (racionalidade limitada). Ele também supõe que não só existe

mercado econômico, como também mercado político (mercado eleitoral e do voto), os quais estabelecem os custos (preços) da vontade de impor certas preferências eleitorais. Partindo do instrumental microeconômico neoclássico básico (que o autor considera válido), supõe que quanto menor for o preço para o agente expressar suas idéias e vontades, mais estas serão determinantes fundamentais do processo de cristalização da intenção do voto (escolha).

As instituições seriam importantes e evoluiriam para reduzir o custo de expressão da vontade dos agentes. Eleições, por exemplo, seria uma forma da sociedade expressar sua vontade e ideologia a baixo custo. Deduz-se daí que, o indivíduo, em North, é racional o suficiente para avaliar os custos e benefícios para expressar sua opção eleitoral.

A Figura 1, a seguir, apresenta de forma resumida as principais características de cada um dos atores participantes da competição no mercado eleitoral e do voto. São eles:

(i) o cidadão eleitor, ao atender todas as exigências legais, credencia-se perante a instituição Tribunal Regional Eleitoral (TRE) para ter o direito de participar do processo eleitoral, escolhendo ou sendo escolhido através do voto;

(ii) o candidato, ao atender todas as exigências legais, credencia-se perante as instituições Tribunal Regional Eleitoral e os Partidos Políticos, para ter o direito de participar do processo eleitoral, escolhendo e podendo ser escolhido através do voto;

(iii) o comitê, denominado neste estudo como uma “*firma*”, busca operacionalizar, através de contratos, as estratégias de campanha do candidato durante o período da eleição;

(iv) os captadores de votos, indivíduos que, a serviço do candidato, participam ativamente no processo de cristalização do voto;

(v) o Tribunal Regional Eleitoral, a instituição que estabelece a regra da Eleição (jogo) e outorga o direito do cidadão eleitor escolher ou ser escolhido através do voto, bem como diplomar o candidato eleito, após processar as intenções de preferência que foram cristalizadas para o candidato;

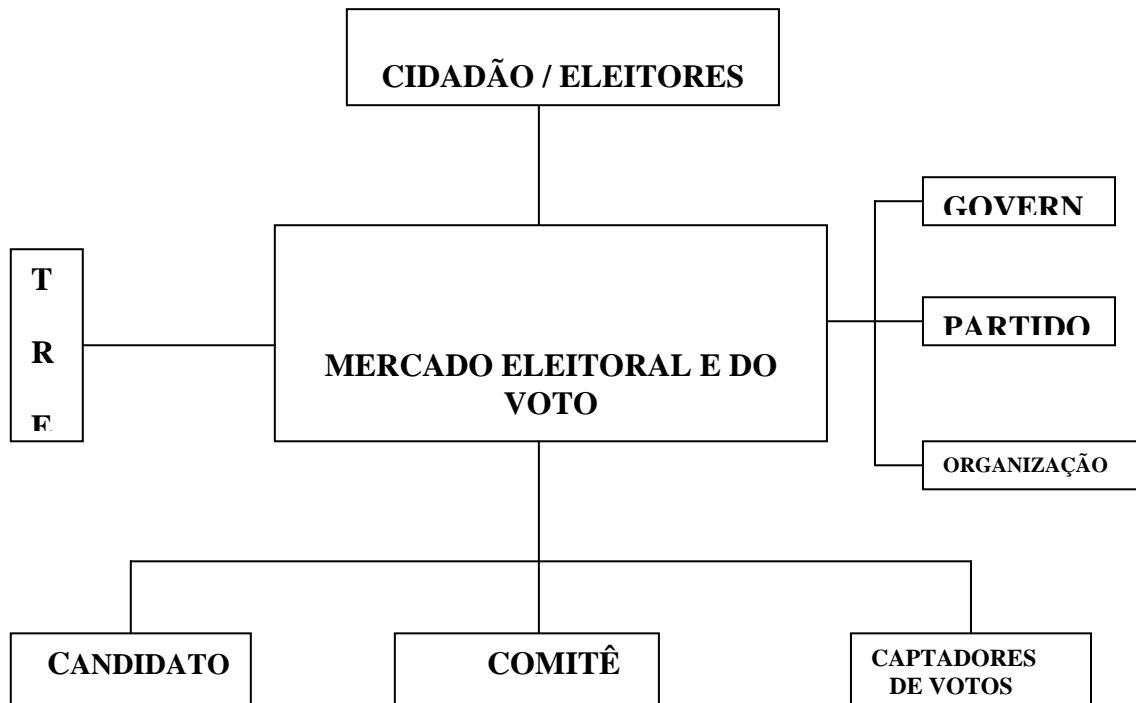
(vi) o governo, detentor do poder, participa do jogo eleitoral interessado em eleger o maior número de candidatos pertencentes a sua aliança partidária, através de seu poder de pressão e de distribuição de ativos públicos, influenciando dessa maneira o processo de cristalização do voto;

(vii) os partidos, instituição de personalidade jurídica privada, credenciada pelo Tribunal Regional Eleitoral, a homologar os candidatos a serem escolhidos através do voto;

(viii) as organizações, que também são *firmas* que participam do processo eleitoral, produzindo, prestando serviços e ou financiando os custos de campanhas dos candidatos;

(ix) mercado eleitoral e do voto é a arena onde se desenvolve o jogo (disputa) eleitoral.

Figura 1 - Diagrama dos agentes na competição no mercado eleitoral e do voto



Fonte: Deputados entrevistados. Adaptação do autor.

No caso do mercado eleitoral e do voto pernambucano e recifense, as “*firmas*”¹⁵, apresentaram as seguintes configurações:

(i) a maioria dos candidatos eleitos e não reeleitos, organizaram os comitês (*firmas*) na cidade do Recife, independente da característica interiorana do perfil eleitoral dos mesmos. Citamos como exemplos o candidato Clementino Coelho, com perfil eleitoral vinculado à região do São Francisco e, especificamente na cidade de Petrolina. Outro caso, como do candidato Coronel Rufino, cuja base eleitoral localiza-se no município de Bom Jardim, região do agreste pernambucano;

¹⁵ Detalhamento do conceito de “*Firma*”, mais adiante, no capítulo I (Coase (1988) e Williamson (1985)).

(ii) todos os candidatos trabalharam com o conceito de comitê central (*firma matriz*), localizada onde possui uma alta especificidade locacional de cristalização do voto (Williamson, 1985), ficando a coordenação da firma subordinada diretamente ao candidato;

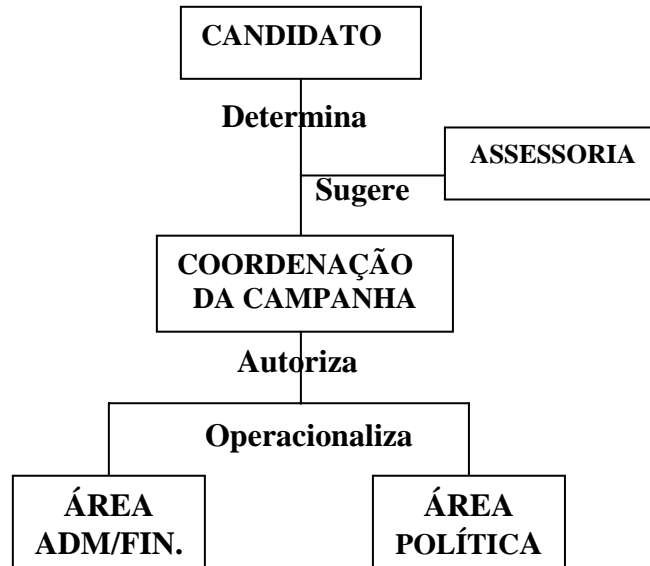
(iii) alguns dos candidatos, por falta de apoio de um ativo de alta especificidade (Williamson, 1985) na localidade, implantaram *filial do comitê central* (*filial da firma matriz*), sendo a coordenação desta subordinada ao comitê central;

(iv) os candidatos que possuíam apoio de um ativo de alta especificidade (Williamson, 1985) na localidade, implantaram *comitê franqueado* (*firma franqueada*), ficando a coordenação desta subordinada ao franqueado (Williamson, 1985);

(v) quando o candidato só contava com ativo específico de baixa ou média especificidade (Williamson, 1985), a cristalização dos votos foi realizada por um agente ou grupo político desse agente, ficando a coordenação dessa firma subordinada diretamente ao comitê central ou à filial do comitê.

A Figura 2, a seguir, apresenta o organograma básico e o fluxo de decisão utilizado pelo comitê (*firma*) envolvido durante o período da eleição, no mercado eleitoral e do voto pernambucano.

Figura 2 – Estrutura da “Firma”: organograma básico e fluxo de decisão



Fonte: Deputados entrevistados. Adaptação do autor.

A Figura 3, a seguir, apresenta o sub-sistema simplificado da cristalização da intenção do voto, distinguindo-se as transações a serem exploradas e os tipos de investimentos específicos, que são:

(i) especificidade locacional – o insumo possui elevada relação de localidade (local de moradia) com o local de votação (zona e seção). Com isso, o deslocamento do captador de voto torna-se custoso para cobrir a longa distância, exigindo proximidade entre o insumo (intenção do voto dos eleitores) e o processador da intenção (locais de votação do TRE);

(ii) especificidade temporal – para que se obtenha a máxima eficiência e o menor custo do produto final, a intenção deve ser cristalizada de forma concentrada,

pois o período do processo eleitoral é restrito (convenção, homologação do candidato, guia eleitoral etc.) exigindo um acompanhamento técnico profissional;

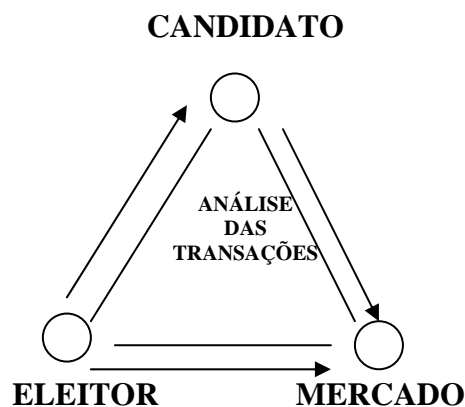
(iii) especificidade física – existe a necessidade de se fazerem investimentos específicos em: infra-estrutura física (comitês), logística (transporte, distribuição), comunicação (carro de som, matérias gráficos), entre outros;

(iv) especificidade de ativos humanos – necessidade de capital humano específico para a atividade de captação das intenções de voto – cabo eleitoral, militante, lideranças e outros;

(v) especificidade de ativo dedicado – relação de dependência do instituto com o retorno em virtude da dedicação a um agente (captador) particular, ou a uma atividade específica (categoria profissional – policial, soldado, médicos, sindicalistas, advogados etc.);

(vi) especificidade de marca – importância da marca para o candidato: nome, apelido e ou número como será identificado. Exemplos: PT = 13; Enéas; Arraes; Jarbas; Collor; FHC entre outras identificações.

Figura 3 - Subsistema simplificado fluxo das transações no processo de Cristalização da intenção do voto



Fonte: Williamson (1985). Adaptação do autor.

1.3 SISTEMA POLÍTICO ELEITORAL BRASILEIRO

1.3.1 Sistema Eleitoral

O Tribunal Regional Eleitoral (TER) é a instituição que estabelece as regras do jogo (eleição) e, como os resultados de nossos pleitos eleitorais estão condicionados por alguns dos conteúdos institucionais que estruturam o espaço da competição político-eleitoral no Brasil, efetuaremos uma breve abordagem do Sistema Político Eleitoral Brasileiro.

De acordo com Meneguello (1998) e Nicolau (1992), o regime eleitoral brasileiro estrutura-se com base em eleições majoritárias e proporcionais de candidatos filiados a partidos com registro no Tribunal Regional Eleitoral.

Os cargos executivos majoritários são providos mediante a realização de pleitos em que o vencedor é aquele que conquista a maioria absoluta dos votos válidos, excluídos os brancos e nulos. Já no caso das eleições para preenchimento de vagas de deputados e vereadores, estão previstas eleições proporcionais, cujo número de vagas podem variar de acordo com a relação vaga/habitante, determinada pela lei eleitoral.

Para efeito de preenchimento das cadeiras em disputa em cada eleição proporcional, inicialmente procede-se ao cálculo do coeficiente eleitoral, obtido a partir da divisão do total de votos válidos pelo número de cadeiras a preencher. Depois de computados os votos, o partido e ou coligação que não alcançar o coeficiente eleitoral não preenche cadeira alguma.

1.3.2 Sistema Partidário

O sistema político partidário brasileiro (Meneguello, 1998), caracteriza-se por uma grande autonomia dos políticos em relação aos seus partidos, permitindo, com isso, a personalização do candidato e a prática do clientelismo (Leal, 1965), tornando o ato de votar uma função eminentemente utilitarista (Downs, 1957), além de constituir a força das instâncias locais de poder. Segundo Mainwaring (1991), “nenhuma democracia ocidental dá aos políticos tanta autonomia em relação a seus partidos quanto o Brasil”.

Esta autonomia permite que as forças políticas locais se organizem em partidos à medida que precisam de um veículo legal para atuar (ser eleito, buscar interesses específicos de seus eleitores etc.). A autonomia dos políticos em relação aos partidos está baseada nos seguintes pontos:

- (i) o sistema de eleição proporcional (deputados e vereadores) define o número de vagas, as quais serão ocupadas pelos mais votados;
- (ii) os políticos em exercício dos mandatos têm prioridade para concorrer à reeleição;
- (iii) a legislação permite a cada partido apresentar um grande número de candidatos;
- (iv) uma vez eleito, o político não sofre qualquer restrição à troca de partido;
- (v) não há mecanismo que obrigue os parlamentares a seguir a determinação da liderança em uma votação.

De acordo com o Deputado Estadual Augusto Coutinho¹⁶, esse modelo político, como consequência imediata, faz com que a campanha se torne individualista e antipartidária. O financiamento para manutenção da campanha corre por conta e risco do candidato. As verbas públicas, nesse caso, tornam-se então preciosas para o político aumentar a sua “renda” a ser utilizada na sua campanha, bem como incorporar como “renda” as seguintes ocorrências:

(i) os candidatos recorrem aos governantes para que estes lhes facilitem o uso da máquina governamental ou lhes dêem acesso às campanhas majoritárias, que têm maiores condições e facilidades para levantar “rendas”;

(ii) como aliado do governante, o candidato associa seu nome às realizações do governo, podendo assumir a sua paternidade;

(iii) solicitar ao governante, privilegiar com ações algumas regiões (redutos) e, posteriormente, através do seu poder, transformar este local numa nova base eleitoral.

¹⁶ Líder do Partido PFL na Assembléia Legislativa de Pernambuco, entrevistado em 28/08/2001.

1.4 AS TEORIAS ECONÔMICAS:

1.4.1 O custo de tornar-se informado

De acordo com Anthony Downs (1957), se um eleitor confia num especialista para apreciar os fatos referentes às determinadas políticas públicas, há um custo envolvido na transmissão da opinião do especialista ao eleitor. Igualmente, o próprio especialista pode ter tido que pagar pela reunião de dados feita por outrem. Assim, o custo de transmissão pode intervir entre os passos. Se isso ocorrer, deve ser acrescentado ao custo dos próprios passos no computo do custo total para a tomada de decisão no processo de cristalização da intenção do voto.

No que consiste esse custo? Por definição, qualquer custo é um desvio de recursos escassos de algum uso de produção de utilidade: é uma alternativa prévia. O principal recurso escasso consumido nos passos acima é o tempo usado para assimilar todos os passos e pesar a alternativa, mas muitos outros recursos também podem estar envolvidos, especialmente nos passos de reunião e transmissão das informações. Dividimos todo esses custos em duas classes principais: (i) *custos transferíveis* podem ser repassados do eleitor para outra pessoa. Separamos os custos transferíveis em três tipos: a) custo de aquisição – são os custos de reunião, seleção e transmissão das informações; b) custos de análise – são os custos da análise factual das informações; c) custo de avaliação – são os custos de relacionar os dados ou as análises factuais a metas específicas: isto é, de avaliá-los; (ii) *custos não transferíveis*, são os que devem ser arcados pelo próprio eleitor. Teoricamente, todos os custos, exceto o de ir às urnas, pode ser transferido para outros, mas presumimos, a menos que seja especificado de outra maneira, que o passo de tomar a decisão de votar, comparando as avaliações

líquidas de cada partido e pesando-as para futuras eventualidades, é sempre executado pelo próprio eleitor, daí ele ter de arcar, pelo menos, com o custo mínimo de assimilar informação ou juízos.

1.4.2 Economia Institucional

1.4.2.1 A Velha e a Nova Economia Institucional (NEI)

Os primeiros economistas chamados institucionalistas foram os economistas alemães do final do século XIX, profundamente influenciados pela biologia darwinista, que criticaram os economistas clássicos liberais e, mais tarde, os neoclássicos, por fundamentarem a hipótese de ordem sócio-econômica auto-regulada, se sustentarem nos atributos individuais de racionalidade e criticavam também o caráter abstrato e a-histórico das análises dos economistas liberais e, propunham como unidade de análise as instituições e sua evolução em substituição ao indivíduo.

Nos EUA, a escola institucional ganhou muitos adeptos ao influenciar o programa fundador da “The American Economic Association”, órgão divulgador do institucionalismo norte-americano. Independentemente do enfoque adotado, atribui-se ao velho institucionalismo americano, a partir dos escritos de Veblen, Commons (1934) e Mitchel (1984), a matriz da Escola Institucionalista. Seu núcleo de pensamento relaciona-se ao conceito de instituições, hábitos e regras.

Para o velho institucionalismo, as instituições importam, pois influenciam os indivíduos e são influenciadas por eles. Recusa o individualismo metodológico (a parte determina o todo), mas não endossa o seu extremo oposto do coletivismo metodológico

(o todo determina a parte). Assim como a estrutura não pode ser adequadamente explicada em termos de indivíduos, estes não podem ser adequadamente explicados em termos da estrutura, configurando o seguinte:

“As instituições são tanto idéias subjetivas nas cabeças dos agentes quanto estruturas objetivas que se lhe antepõem. O Caso, gêmeos de hábitos, e instituições podem assim ajudar a superar o dilema filosófico entre realismo e subjetivismo na ciência social. Ator e estrutura, embora distintos, são assim conectados em um círculo de interação mútua e interdependência. (Hodgson, 1998)¹⁷.

O velho institucionalismo substitui o conceito de equilíbrio pelo de processo (evolução) e desloca a unidade elementar de análise para a instituição, em substituição ao indivíduo e sua racionalidade, como proposto no paradigma neoclássico. A justificativa geral para essa postura é que:

“O fato de que as instituições tipicamente registram um grau de invariância ao longo de extensos períodos de tempo e podem sobreviver aos indivíduos, oferecem as razões para escolhê-las ao invés dos indivíduos como unidades básicas. A maioria das instituições precede temporalmente aos indivíduos, que com elas se relacionam. Nós nascemos em e somos socializados dentro de um mundo de

¹⁷ - apud Sebastião Neto Ribeiro Guedes

instituições. Ao reconhecer isto, os institucionalistas centram-se sobre os traços específicos de instituições específicas ao invés de construir um modelo geral e a-histórico do agente individual” (Hodson, 1998: 172)¹⁸.

1.4.2.1.1 A Nova Economia Institucional – NEI

A velha economia institucional durou cerca de quarenta anos, embora ainda influencie autores contemporâneos como Galbraith e Polanyi. Na década de sessenta, ressurgiu com o adjetivo “*nova*” e com um maior comprometimento com a economia do *mainstream*. A ênfase aos aspectos microeconômicos é destacada nessa escola. As noções de mercado e hierarquia (Dosi, 1994; e Williamson, 1995) sofrem profundas redefinições. Coase (1998) incorpora a existência de “*falhas de mercado*”, relacionadas aos “*custos de transação*”.

Três hipóteses de trabalho aglutinam o pensamento da “nova economia institucional”: (i) as transações e os custos a ela associados definem diferentes modos institucionais de organização; (ii) a tecnologia, embora constitua em aspecto fundamental da organização da firma, não é um fator determinante da mesma; (iii) as falhas de mercado são centrais à análise (Williamson, 1991 a, p.18). Daí decorre a importância da “hierarquia” no referido marco conceitual.

¹⁸ - apud. Sebastião Neto Ribeiro Guedes

1.4.3 Economia dos Custos de Transação - ECT

Como referencial teórico, tem-se Williamson (1985), reportando à Economia dos Custos de Transação – ECT. A partir do marco inicial da Nova Economia Institucional (NEI), caracterizada pela obra de Coase (1937), Williamson consolidou a linha de estudo sobre a eficiência das organizações por meio da análise das transações, sobretudo com uma visão microanalítica.

A Teoria Econômica dos Custos de Transação (ECT) é um ramo ou vertente da Nova Economia Institucional (NEI) e se coloca como importante instrumento para a análise de diferentes formas contratuais, que viabilizam distintas estruturas de governanças, desenhadas pelas organizações para atuarem no mercado de forma eficiente. Rompe com o conceito neoclássico de “*Firma*”, considerando-a apenas como um lócus de transformações tecnológicas, visando a produção de um bem ou serviço, através de uma forma de produção. A ECT, incorpora os aspectos organizacionais e as diferentes estratégias que a firma estabelece para se inserir no mercado de forma eficiente, reduzindo seus custos de produção, reduzindo, também, os custos associados aos processos de transação.

Define-se genericamente como custo de transação, os referentes ao funcionamento do sistema econômico, isto é, o custo relacionado indiretamente com a produção, que surge a partir do relacionamento entre os agentes envolvidos em virtude da coordenação da produção. Os custos econômicos não são apenas os fatores tecnológicos envolvidos na transformação do insumo em produto, mas sim a somatória dos fatores geradores do funcionamento do mercado.

Seu pressuposto inicial é que a firma, visando organizar o seu processo de produção, pode optar por obter os insumos e serviços necessários totalmente no mercado, produzir internamente ou adotar forma mista, considerando as alternativas anteriores. Como referencial teórico da Economia dos Custos de Transação, temos Oliver Williamson (1985), que considera a “*Firma*” como um “*nexo de contratos*”, isto é, pode ser entendida como um conjunto de contratos entre agentes especializados, que trocarão informações e serviços entre si, de modo a produzir um bem final, isto é o sucesso no resultado eleitoral. Este autor considera a existência de pressupostos comportamentais dos indivíduos (características dos agentes), que interferem diretamente nos custos de transações: (i) racionalidade limitada; (ii) oportunismo.

Williamson (1985) subdivide o conceito de custo de transação em dois grupos: (i) “*ex-ante*” – os custos gerados antes da transação, isto é, os custos da elaboração e negociação do contrato, a procura de informação da outra parte contratante; (ii) “*ex-post*” – os custos gerados após concretização da transação, como fiscalização do cumprimento das cláusulas contratuais e da resolução de conflitos de interesses que surjam no decorrer da vigência do contrato e as novas adaptações contratuais que poderão ser necessárias. Dois pressupostos merecem destaque nesse âmbito: (i) a racionalidade limitada e (ii) o oportunismo. Como ponto de partida para compreensão das transações, procura-se entender o comportamento dos agentes através de suas características.

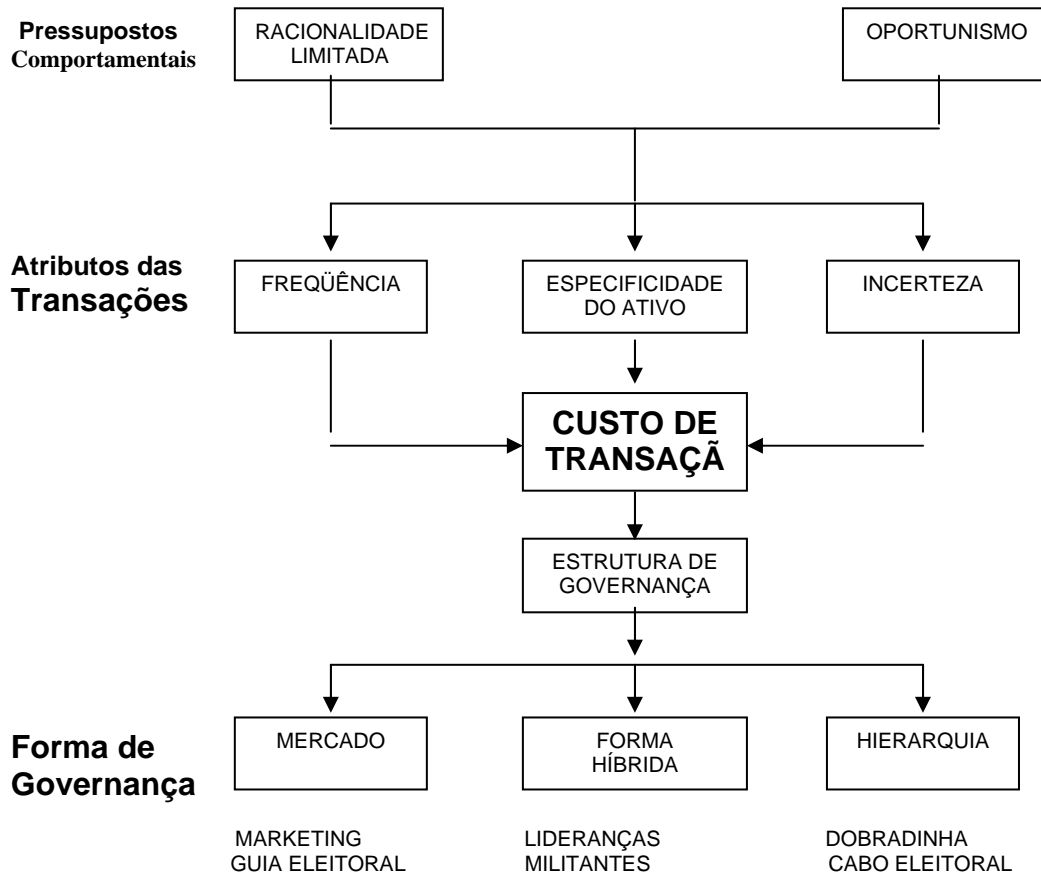
1.4.3.1 Características dos Agentes

Como ponto de partida para a compreensão das transações, procura-se entender o comportamento dos agentes envolvidos na mesma (Williamson, 1985; Simon, 1961).

A teoria econômica neoclássica se distingue da economia dos custos de transação por alguns pressupostos de suma importância, um dos quais está associado ao comportamento dos indivíduos. Na análise típica da alocação dos recursos, regida exclusivamente pelo sistema de preços, assume-se, implicitamente, que os agentes que operam no mercado são benignos, ou seja, não podem agir oportunisticamente (oportunismo). Também, o pressuposto associado à racionalidade dos indivíduos (racionalidade limitada) tem um papel de suma importância, uma vez que, no limite, pode-se ignorar a incapacidade dos indivíduos para interpretar corretamente o ambiente que cerca as suas decisões. A partir desses dois pressupostos (racionalidade limitada e oportunismo), os contratos sempre serão incompletos, gerando a possibilidade de ações oportunistas de ambas as partes, devido às imperfeições dos termos contratuais.

A Figura 4, abaixo, demonstra a estrutura conceitual da Teoria dos Custos de Transação de Williamson.

Figura – 4. Estrutura Conceitual da Teoria dos Custos de Transação de Williamson



Fonte: GUEDES, Sebastião N. R.¹⁹. Adaptação do autor.

1.4.3.1.1 Racionalidade Limitada

Assumindo-se que os agentes econômicos caracterizam-se por racionalidade limitada, isto é, os agentes econômicos procuram agir racionalmente, mas possuem limitações (Simon, 1961 apud Williamson, 1985), as contratações das transações sempre serão incompletas de informações, gerando a possibilidade de ações oportunísticas de ambas as partes devidas às imperfeições nos termos contratuais. O princípio definido por Herbert Simon (1961), a partir

¹⁹ Artigo apresentado no V Encontro Nacional de Economia Política, Fortaleza, 21 de junho de 2000.

do reconhecimento da limitação da capacidade da mente humana em lidar com a formulação e a resolução de problemas complexos, em função de limites tanto neurofisiológicos, quanto de linguagem. A racionalidade limitada refere-se ao reconhecimento de que os agentes econômicos são racionais, mas não dotados de racionalidade plena. A racionalidade dos agentes estaria limitada pelos custos de se obter e processar toda as informações necessárias para a tomada de decisões que sejam eficientes.

O conceito de racionalidade limitada (Melo, 1996 - *bounded rationality*) constitui um dos pilares da teoria de Williamson e está na contramão do conceito de racionalidade da economia neoclássica (racionalidade plena). A questão fundamental aqui é discutir se existem ou não limites à capacidade cognitiva da mente humana e quais as conseqüências disso para a atividade econômica. Esta questão foi mais bem trabalhada na obra de “*Mercados e Jerarquias*” (1991), na qual o autor indica o sentido preciso em que nossa capacidade cognitiva é limitada e introduz a incerteza como componente essencial. Nesta obra, são três os determinantes da racionalidade limitada: (i) a incerteza – existe incerteza porque é impossível ou muito custoso identificar eventos futuros e especificar, ex-ante, as adaptações adequadas a eles; (ii) limitações neurofisiológicas e de linguagem – nossa racionalidade é limitada em razão, também, de que a mente possui limitações para receber, armazenar, recuperar, processar e analisar informações sem erros. A isso vêm se somar nossas limitações de linguagem, que consiste, nas palavras de Williamson (1975:39), na “incapacidade dos indivíduos de expressar seus conhecimentos ou sentimentos mediante o uso da palavra, de números e gráficos de modo que os outros possam entender”; (iii) complexidade – as

complexas decisões que enfrentam as firmas implicam a impossibilidade (ou, quando possível, custos proibitivos) de elencar todas as possibilidades e conseqüências das decisões.

A racionalidade limitada, não é uniforme entre os agentes econômicos. Existe uma variação de grau de limitação de racionalidade entre os agentes: Variação de capacidade cognitiva e a assimetria com variável grau de assimetria (Williamson, 1985).

1.4.3.1.2 Oportunismo

Diante da possibilidade de ganhos individuais, os agentes agem de forma oportunista, maximizando o bem-estar próprio, mas não se afirma que todos os agentes são oportunistas e nem que agem de forma oportunista todo o tempo. Mas, apenas, não se ignora que os agentes possam atuar de forma oportunista em algum momento. Esta característica comportamental é importante para a definição da arquitetura dos contratos. Oportunismo implica no reconhecimento de que os agentes não apenas buscam o auto-interesse, sonhando informações privilegiadas, gerando a situação da informação incompleta com interesse de apropriar-se da quase-renda, associada à existência de ativos específicos.

O segundo pressuposto refere-se, pois, ao oportunismo. Reconhece-se a existência de assimetria de informação entre os agentes, o que quer dizer que as partes envolvidas na transação não compartilham do mesmo nível de informação. Oliver Williamson – 1985, define como “*a busca do auto interesse com avidez*”.

“Por oportunismo eu entendo a busca do auto-interesse com astúcia. Isto inclui, mas certamente não está limitado às formas mais óbvias, tais como a mentira, o roubo e a fraude. O oportunismo envolve na maioria das vezes formas sutis de engodo. Tanto na forma ativa e passiva quanto nos tipos ex-ante e ex-post”

O oportunismo é fonte particular de incerteza nas relações transacionais entre os agentes na medida que: (i) pode envolver uma revelação escolhida ou distorcida da informação; (ii) enseja a possibilidade de promessas conscientemente falsas no que toca à conduta futura; (iii) existe assimetria de informação entre os agentes, o que torna possível a um deles, numa transação, conhecer e ou desconhecer aspectos relevantes dos bens e serviços negociados.

Na medida em que o problema fundamental são as transações feitas por meio de contratos (formais ou não), o dilema dos agentes é garantir a elaboração e execução de contratos suficientemente adequados às limitações da racionalidade e adaptativas às incertezas do ambiente e aos comportamentos oportunistas. Nos casos em que a elaboração e monitoramento do contrato é mais caro que a organização pela firma dessas atividades, ocorre a internalização, isto é, no caso do mercado eleitoral e do voto dizemos que houve uma dobradinha (aliança entre proporcionais de disputas de mandatos distintos).

Através do conceito de oportunismo e racionalidade limitada, podemos modelar as transações sociais envolvendo a relação “*agente e principal*”²⁰, pois o oportunismo descreve a discrepância entre o comportamento dos indivíduos e as firmas, ex-ante e ex-post, numa situação contratual e a racionalidade limitada (racionalidade constrangida, Melo, 1996).

No âmbito das organizações, o agente representa o empregado contratado pelo principal (patrão). No âmbito do mercado, o fornecedor representa o agente que é contratado para produzir bens e serviços. No âmbito da política, de acordo com Adam Przeworski, o candidato (o principal) contrata os agentes (cabos eleitorais, lideranças, militantes etc) para cooptar os eleitores. O político eleito (agente) recebe uma delegação do eleitor (principal) para agir em seu nome.

1.4.3.2 As Características das transações:

As diversidades com que se encontram os vários arranjos institucionais que regem as transações, explica-se pela variação das características existentes na transação. Para maior compreensão, a opção das firmas pela forma de coordenação mais adequada é feita analisando a classificação em três variáveis dada por *Williamson (1985)* das características da transação, as quais irão determinar as melhores formas de arranjos em um processo de cristalização da intenção do voto. São eles: (i) a frequência; (ii) a incerteza; (iii) e a especificidade de ativo, detalhadas a seguir.

²⁰ Sobre a perspectiva agente X principal, ver Przeworski (1998).

1.4.3.2.1 Frequência

Aumentando-se a frequência das transações, possibilita-se a utilização de estruturas mais complexas e a noção da reputação, reduzindo assim os custos de transação. Na definição da estrutura de controle, o atributo frequência é de suma importância, proporcionando a inibição do comportamento oportunista, caso seja possível, em virtude da potencialidade de interrupção futura do negócio.

Esta característica está associada ao número de vezes que dois agentes realizam determinada transação. A frequência com que ocorrem as transações, irá determinar o desenho da estrutura de governança a ser criada para salvaguardar os contratos. Transações podem ocorrer uma única vez ou repetir-se dentro de uma periodicidade especificada. A frequência, ou número de vezes que dois atores realizam as transações, permite o acúmulo de informações necessárias para a formação da reputação. A reputação pode ser visualizada, também, como uma perda potencial de uma renda futura por uma das partes que romper o contrato de modo oportunista, impedindo a continuação da transação. A reputação pode ser tangível, pode ser construída ou destruída, a partir da memória dos atores que atuam num mercado. A repetição permite atribuir um valor ao comportamento não oportunista dos atores, levando à possibilidade de uma modificação “*ex-ante*” nas cláusulas de salvaguardas contratuais, rebaixando os custos da preparação e monitoração do contrato, isto é diminuir os custos de transação.

1.4.3.2.2 Incerteza

A incerteza do ambiente provoca distúrbios inesperados nas transações, exigindo estruturas de monitoramento complexas, o que pode onerar o custo de

transação. Portanto, a incerteza existe porque é impossível ou muito custoso identificar eventos futuros e especificar os “ex-ante” e as adaptações adequadas a eles. Esta característica das transações foi menos abordada por Williamson e outros autores da economia de custo de transação. O autor Knight associa incerteza a efeitos não previsíveis, não passíveis de terem uma função de probabilidade conhecida a eles associada, não permitindo o desenho de cláusulas contratuais que associem a distribuição dos resultados aos impactos externos, uma vez que estes não são conhecidos ex-ante.

O termo incerteza deve ser utilizado em situações nas quais vários resultados são possíveis, mas em que as possibilidades de ocorrências são desconhecidas. O risco deve ser aplicado a situações em que todos os possíveis resultados podem ser relacionados e sua possibilidade de ocorrência é conhecida. Ainda de acordo com Frank Knight (1972, p.249):

“A diferença prática entre as duas categorias, risco e incerteza, é que na primeira a distribuição do resultado num grupo de casos é conhecida (quer através do cálculo a priori, quer das estatísticas da experiência passada), enquanto no caso da incerteza isso não ocorre, em geral devido ao feito de que é impossível formar um grupo de casos, porque a situação que se enfrenta é, em alto grau, singular”.

1.4.3.3 A especificidade dos ativos:

Representa um dos mais fortes indutores da estrutura de governança. É determinado por quanto um determinado investimento é específico para uma determinada atividade e quão custosa é sua realocação para outra transação não prevista. Esta característica das transações é definida por Williamson (1996) como sendo a perda de valor dos ativos envolvidos em determinada transação, no caso dela não se concretizar ou do seu rompimento contratual. Alta especificidade de ativos significa que uma ou ambas as partes envolvidas na transação perderão, caso esta não se concretize, por não encontrar uso alternativo que mantenha o valor do ativo desenvolvido para determinada transação.

Caso apenas uma das partes envolvidas na transação tenha feito investimento em ativos específicos para ela, certamente haverá motivação para defender-se dos efeitos de eventual ruptura contratual pela outra parte. Salvaguardas serão necessárias para dar suporte ou tornar viável aquela transação. No caso das duas partes terem feito investimento específico, então, surge uma situação na qual ambas terão incentivos para que o contrato continue indefinidamente. Surge uma situação de dependência bilateral, que irá afetar a arquitetura do contrato desenhada para dar suporte àquela transação.

Sendo assim, um ativo torna-se mais específico para uma transação à medida que o custo de transferência desse ativo para um uso alternativo aumenta. Portanto, dependendo do grau de especificidade que o ativo apresentar, as firmas podem optar por, pelo menos, três modos de coordenação (estrutura de

governança), selecionados como aqueles que minimizam os custos de transações:

(i) via mercado; (ii) formas híbridas; (iii) hierarquia (firma – integração vertical).

A forma de organização via mercado se dá basicamente por meio do sistema de preço e está associado a contratos do tipo clássico. A organização hierárquica acontece quando a empresa decide internalizar o segmento de atividade que vem imediatamente a jusante e a montante de sua atividade principal, estabelecendo-se, assim, a propriedade total dos ativos envolvidos. A forma hierárquica de organização é comumente denominada de integração vertical e é definida por Williamson (1985) como o “controle hierárquico gerencial de estágios sucessivos de produção, tecnologicamente separáveis entre si”. A forma de organização do tipo híbrida envolve contratos complexos e arranjos de propriedade parcial de ativos que, por sua vez, criam uma dependência bilateral entre as partes: contrato de longo prazo, co-produção, comércio recíproco, alianças estratégicas, franquias, entre outros.

A opção das firmas pela forma de coordenação mais adequada é feita analisando-se três parâmetros da transação: (i) especificidade dos ativos; (ii) frequência; (iii) incerteza.

Williamson (1985) define especificidade de ativos como: “quando o investimento é específico para aquela atividade, e quão custosa é sua realocação em virtude da perda do valor”. Distingue-se seis tipos de especificidade dos ativos (Williamson, 1991 apud Azevedo, 1996), como:

- (i) especificidade de local: está associada à existência de perda de valor, no caso de deslocamento físico do ativo para uma área não prevista inicialmente. O candidato e o captador da intenção dos votos se encontram em uma relação de estreita dependência, o que reflete em negociações “*ex-ante*” para minimizar os custos de rompimento do contrato. Este caso refere-se ao alto grau de influência localizada do ativo. O ativo (captador) possui influência somente locacional, por exemplo: (i) um prefeito só tem o poder de influência no seu município, como atesta a TABELA 1; (ii) um líder sindical só tem o poder de influencia junto aos sindicalizados da categoria que representa; (iii) uma liderança só tem o poder de influência junto à sua comunidade ou localidade de atuação. Uma vez transacionado os ativos, eles são imóveis em alto grau dentro de um raio determinado pela sua influência. A localização nas mediações das unidades processadoras do voto proporciona economia no custo de transação.
- (ii) especificidade de ativos físicos: é o investimento físico realizado por alguma das partes envolvidas na relação que são específicas para a atividade. Deve-se observar a destinação com custos irrecuperáveis, devido ao fato deste, nem sempre, ser específico para a atividade. É definido um alto grau de especificidade quando uma das partes da transação, ou ambos, investem em estruturas (máquinas e equipamentos) com características e desenho específico para a transação em questão, de modo que os investimentos têm valores menores em uso alternativos, como exemplo na política tem-se a

montagem de carro de som, palanques, comitês, consultórios médicos entre outros ativos físicos.

(iii) *especificidade de ativos humanos*: é a necessidade de capital humano específico para a atividade. Investimento em capital humano, específico da transação, está intimamente ligado ao grau de substituição dos recursos humanos disponíveis, pois é associado ao conhecimento acumulado pelos indivíduos em determinada atividade, cuja aplicabilidade em outra atividade ou campanha é limitada. Assim sendo, os captadores (cabo eleitoral, militante, liderança etc.) que tenham sido treinados para finalidades muito específicas, terão estímulos para considerar específicos esta característica nas suas transações eleitorais. A política explica os altos rendimentos em ativos públicos conquistados pelos captadores a partir dessa característica.

(iv) *Especificidade de ativos dedicados*: é a relação de dependência do investimento com o retorno, em virtude da dedicação a um agente particular ou a uma atividade específica. Investimento em um determinado segmento que não seria feito se não existisse a possibilidade de captar uma quantidade considerável de votos a uma determinada categoria (educação, movimento popular, categoria profissional etc.). Se esta transação terminasse prematuramente, o candidato acabaria com uma capacidade excedente de material de campanha que não poderia ser utilizado para outro segmento. Existem

grandes riscos nas transações que envolvem estes tipos de ativos, ocasionados pela quebra contratual.

- (v) Especificidade de marca – importância da marca específica para identificação do candidato, refere-se ao montante de capital e risco envolvidos quando se faz uso da marca. Citamos, como exemplo, a forma pela qual o candidato prefere ser identificado durante a campanha eleitoral: Arrais tá í; Jarbas é a cara do povo; PT: a onda vermelha que vai varrer o Recife, entre outras forma de utilização da marca.

- (vi) Especificidade temporal – o valor da transação está relacionado com o momento específico em que ela se realiza, sendo importante, por exemplo, no caso do produto perecível – o voto –, que exige investimento para transação de sua captura, mas cujo valor de mercado cairá a zero caso não seja utilizado (processado) dentro do período eleitoral.

A frequência refere-se ao número de vezes das transações e ao caráter recorrente das mesmas. Assim, quanto mais freqüentemente é realizada uma transação, mais dependente tornam-se as partes envolvidas nessa transação. Aumentando-se a frequência das transações, possibilita-se a utilização de estruturas mais complexas e a criação da “reputação”, reduzindo-se dessa maneira os custos de transações. Na definição da estrutura de governança (controle), o atributo frequência é de suma importância, proporcionando a inibição do

comportamento oportunista, caso seja possível a observação, em virtude da potencialidade de interrupção futura do negócio. Segundo Ponde (1993:38):

“A influência da frequência com a qual a transação se realiza sobre a complexidade da relação contratual associada é relativamente óbvia, na medida que, dificilmente será economicamente justificável desenvolver instituições sofisticadas para interações que só ocorrem raramente, ou até mesmo uma única vez”.

O terceiro atributo a ser considerado refere-se à incerteza do ambiente presente nas transações e está vinculada principalmente à existência do comportamento oportunista, que torna imprevisível a identificação de possíveis desvios futuros de comportamento/compromissos, bem como difícil a identificação de falsos sinais e informações por parte das partes envolvidas na transação. A influência da incerteza na organização econômica é condicional. Especificamente, um aumento na incerteza paramétrica é uma questão de pouca consequência para transações que não são específicas. Uma vez que novas relações econômicas são facilmente arranjadas, a continuidade tem pouco valor, e o comportamento incerto é irrelevante. Conseqüentemente, as trocas mercantis continuam e o paradigma do contrato discreto vale para qualquer tipo de transações padronizadas, qualquer que seja o grau de incerteza (Williamson 1985:60).

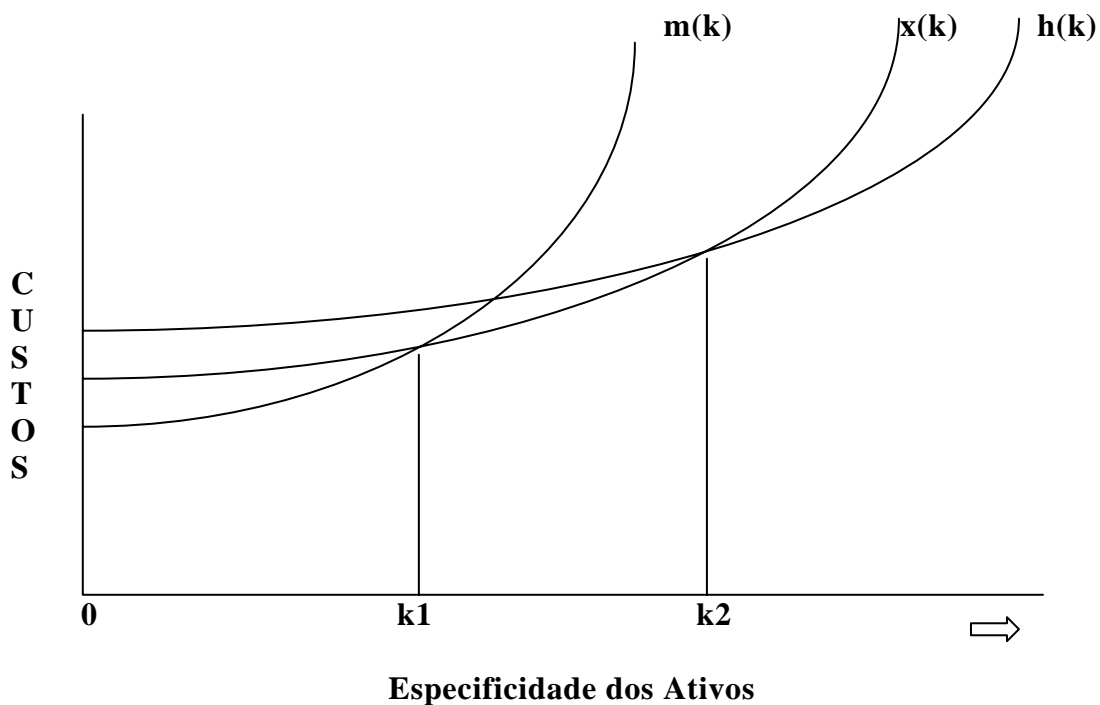
Na verdade, a incerteza passa a ter relevância apenas nos casos em que a transação envolve ativos específicos. Neste caso, “sempre que os ativos são

específicos em grau não trivial, o crescimento do grau de incerteza torna a estrutura de monitoramento complexa, o que pode onerar o custo de transação para produção de bens ou serviços propostos”.

Portanto, especificidade dos ativos, incerteza e freqüência dimensionam as transações, sendo importantes parâmetros na definição de arranjos institucionais eficientes, objetivando minimizar os custos de transação.

Para a definição das estruturas de governanças mais eficientes, opta-se por aquela que proporciona menores custos transacionais, que por sua vez são determinados pelos atributos das transações. A Figura 5 ilustra a relação entre os custos da estrutura de governança e a especificidade dos ativos, demonstrando, como citado anteriormente, que quanto maior a especificidade dos ativos, maiores as tendências de hierarquias.

Figura 5 - Gráfico do aumento dos custos de acordo com a especificidade dos ativos



Fonte: Williamson (1985)

- (i) mercado - (mk) tem o menor custo, quanto menor a especificidade dos ativos, isto é, a especificidade do ativo é menor que (k1);
- (ii) forma híbrida – (xk) tem o custo mais eficiente quando a especificidade do ativo estiver entre (k1) e (k2);
- (iii) hierarquia – (hk) é vantajoso quando a especificidade do ativo for maior que (k2).

1.4.3.4 Integração Vertical – Alinhamento dos Contratos

A integração vertical é um tema novo e polêmico. Estabelece alguma forma de coordenação ao longo dos elos de uma cadeia produtiva. Portanto antes de se estender nos meandros do assunto, é sensato defini-lo, pois não há concordância quanto ao que significa integração vertical. O mesmo termo freqüentemente recebe diferentes denominações, tais como: (i) integração vertical; (ii) verticalização; (iii) hierarquia; (iv) controle vertical; (v) relações contratuais verticais, arranjos verticais etc.

A ordenação dessa profusão de termos será feita, primeiro, definindo o elemento – o que é vertical – e, segundo, o que se entende por integração.

Genericamente, vertical é uma referência a processos produtivos sucessivos, isto é, aqueles que são necessários à produção de um mesmo produto. Integração é a organização desses processos pela mesma firma. Integração vertical, então, pode ser definida como a organização de dois processos produtivos sucessivos por uma mesma firma. O sentido econômico de integração vertical está

no controle que a organização possui dos processos produtivos, por uma mesma instância decisória.

De acordo com a ótica da economia do custo de transação (ECT), a integração vertical é a forma de coordenação (controle) pela quais várias etapas das transações são realizadas dentro de uma mesma firma. Também pode ser entendida como a eliminação de trocas contratuais internas dentro dos limites da firma. É, ainda, um instrumento de propriedade e de total controle sobre estágios de produção.

Este trabalho utiliza integração vertical como termo genérico, compreendendo todos os demais termos citados anteriormente.

De acordo com Ribeiro (1998), a forma organizacional associada à integração vertical total é a forma conhecida como hierárquica. Já a integração vertical parcial, é a forma conhecida como híbrida, e se dá quando parte de uma etapa do processo produtivo é realizada dentro de uma firma, e parte por outra. Nesse caso, há uma composição de forma organizacional mista ou de mercado.

Na economia dos custos de transação, a integração vertical busca a redução dos custos de transação, desde que se consigam estabelecer estruturas de governança que sejam úteis para adaptar a firma ao tipo de contrato.

1.4.3.5 A Estrutura de Governança

Williamson (1996), apresentou as principais diferenças entre dois conceitos característicos de instituições. No primeiro conceito, a instituição abrange o elenco de normas, princípios éticos, morais e comportamentos que, sob a forma de restrições, orientam o relacionamento entre os agentes²¹. No segundo conjunto, a instituição é tida como o estudo das estruturas de governanças. Neste caso, assume-se como estrutura de governança a estrutura institucional em que as transações são efetivamente realizadas ou decididas (Williamson, 1996). Estas transações são a unidade básica de análise, e a governança define os mecanismos pelos quais as transações são realizadas.

Em suas relações econômicas, a montante ou a jusante, as firmas podem optar por, pelo menos, três modos de coordenação (estrutura de governança), selecionada como aquele que minimiza os custos de transação: (i) via mercados; (ii) forma híbrida; (iii) hierárquica.

Outra definição de governança (*governance*) tem sido utilizada como modo alternativo de governança: “... forma e mecanismo de coordenação e cooperação que coordenam e regulam transações dentro e fora dos limites de um sistema econômico... mercado, redes sociais, hierarquia, e associações”²². Assim, Williamson propõe que a firma seja vista como uma estrutura de governança das transações.

²¹ Uma abordagem desse tema está bem detalhada em North (1990).

²² Vide Marcos André de Melo.

O princípio básico da teoria dos custos de transação é de que as firmas serão formatadas buscando o alinhamento entre as características das transações e as características dos agentes, regidas por um ambiente institucional (mercado eleitoral e do voto).

Portanto, a partir do princípio de minimização dos custos de produção e de transação, a estrutura de governança das transações pode definir se tratará determinado contrato a partir de uma pura relação de mercado, se preferirá uma forma mista contratual ou se definirá a necessidade de integração vertical. O Quadro 1 indica o critério para a determinação da forma de governança a partir de variações na especificidade dos ativos.

No entanto, a escolha da forma eficiente de governança também depende do tipo de especificidade dos ativos. Nas transações caracterizadas por ativos de baixa especificidade, no caso de ruptura dos contratos, os agentes não sofrerão perdas, podendo reatar as relações contratuais com outros agentes no mercado. Estas transações são mais eficientes regidas pelo sistema de marketing político-eleitoral e caracterizam-se por abordarem o mercado eleitoral e do voto através da mídia (guia eleitoral, outdoor, panfletagem nos cruzamentos de avenidas, entre outros). A reputação no destrato do contrato conta menos, uma vez que pode haver ruptura contratual sem custos, o que já não é o caso dos contratos com elevada especificidade de ativos, onde os agentes são individualizados, permitindo o surgimento da reputação dos agentes (prefeito, ex-prefeito ou candidato a cargos majoritários).

Os casos intermediários são os mais comuns e são denominados de forma de governança mista ou contratual. Em tais casos, a integração vertical (internalização do processo de cristalização do voto) não é eficiente e tampouco o mercado pode governar as transações. Neste conjunto, estão localizadas as maiorias dos contratos entre firmas denominadas de associações estratégicas (franqueamento, integração, representação, dobradinhas, alianças, arranjos etc.). É muito mais simples a identificar situações onde predominam as formas polares de mercado, sendo o maior desafio da teoria entender as escolhas intermediárias, que são, na verdade, as formas mais comuns de organização das transações das firmas modernas.

Quadro 1 - Formas de governança e especificidade dos ativos

Especificidade dos Ativos	GOVERNANÇA		
	BAIXA INCERTEZA	MÉDIA INCERTEZA	ALTA INCERTEZA
BAIXA	MERCADO	MERCADO	MERCADO
MÉDIA	HÍBRIDA	HÍBRIDA	HÍBRIDA
ALTA	HÍBRIDA	HÍBRIDA	HIERÁRQUICA

Fonte: Williamson (1986)

O alto padrão adotado para os níveis no Quadro 1 – Formas de governança e especificidade dos ativos –, foi: (i) para especificidade alta considerou-se a utilização de agentes com cargos de prefeito, ex-prefeito e ou ex-candidato de cargo majoritário (fator determinante para regionalização ou distritalização do voto)²³; (ii) para média especificidade foram consideradas as alianças entre agentes (dobradinha entre deputados estaduais e federais)²⁴; (iii) para baixa especificidade foram consideradas as transações diretas com o mercado através do marketing político e ou utilização de lideranças de menor influência²⁵.

A especificidade de local foi colocada, também, como de alta especificidade, por causa do poder de influência dos agentes em uma determinada localidade e não em outra. No estudo de caso, podemos verificar que os candidatos a deputado estaduais que venceram a eleição de 2002, em Pernambuco, foram eleitos com os votos dos municípios distantes, no máximo 100 quilômetros, caracterizando a situação do termo empregado na política – candidato regional ou majoritário da região – que lhe trás muito poder de barganha quando da divisão (loteamento) dos cargos públicos do governo na região (exemplos: nomeação dos diretores das diretorias regionais das Secretarias de Educação e Saúde, entre outros cargos).

Outro elemento que tornou a especificidade de ativos de local alta foi a dificuldade de realocar e remodelar os ativos imobilizados, isto é os elementos da

²³ - Vide quadro 1, onde o candidato Raul Henry obteve 7.137 votos.

²⁴ - Vide quadro 3, onde o candidato Raul Henry obteve 1.172 votos.

²⁵ - Vide quadro 4, onde o candidato Raul Henry obteve 8 votos.

captação do voto tais como: as lideranças de uma rua, vilarejo ou entidade, entre outros agentes envolvidos na transação, são possuidores de influências somente nas localidades onde possuem atuações de algum tipo.

A especificidade de ativos físicos também foi considerada alta devido à grande quantidade de investimentos específicos. Investimento em equipamentos como carro de som, palanque, comitês etc. são específicos.

A especificidade dos ativos humanos na atividade de cooptação do voto foi considerada de nível alto, pois exigem mão-de-obra qualificada e específica para cada reduto eleitoral. Além disso, a experiência e o conhecimento, tácito e pessoal com o eleitorado, adquiridos na campanha eleitoral, possuem uso limitado em outras atividades produtivas.

1.5 CONCLUSÃO

Este capítulo expôs o marco teórico que fundamenta a presente pesquisa, no qual apresentamos o comportamento racional do “*cidadão-eleitor*” agindo de forma intencional, à procura da maximização ou otimização de seus ganhos, imputando ao voto uma função eminentemente instrumental e utilitarista. A partir da teoria do comportamento eleitoral (Figueiredo, 1997), com base na tipologia fundamentada nas instituições participantes do processo de eleições, acrescidos da abordagem do Sistema Político Eleitoral Brasileiro (Nicolau, 1996; Viana, 1951; Lamounier, 1975) e do individualismo metodológico (Dwms, 1957), tipificamos o comportamento – intenções, desejos e outros comportamentos eleitorais do eleitor.

Também a partir do viés instrumental e utilitarista – comportamento econômico dos agentes participantes da eleição –, efetuamos um alinhamento entre o “*candidato, eleitor e o mercado*” e as categorias analíticas – instituições; firmas; pressupostos comportamentais; atributos das transações e formas de governanças – caracterizando e identificando os custos de transações incidentes na campanha eleitoral pernambucana.

Assim, Williamson propõe que a firma, vista como uma estrutura de governança das transações, pode definir se tratará determinada transação a partir de uma pura relação de (i) mercado, se preferirá uma forma (ii) mista contratual ou, ainda, se definirá a necessidade de (iii) integração vertical, a partir dos princípios de minimização dos custos de transação.

Os custos de transação assumem relevância quando se considera o papel das categorias analíticas – pressupostos comportamentais, racionalidade limitada e oportunismo, os atributos das transações, frequência, especificidade dos ativos, incerteza e a forma de governança – via mercado, forma híbrida e hierárquica, interferindo no processo da cristalização da intenção do voto.

Associado ao exposto acima, observou-se que a estrutura mais utilizada na campanha pernambucana, de 1990 a 2002, foi a forma de governança híbrida para cristalização da intenção do voto.

2 CAPITULO II – ESTUDO DE CASO

2.1 Introdução

O presente capítulo procura, através de uma aplicação empírica, apresentar e interpretar o processo da cristalização da intenção do voto da eleição pernambucana de 1990 a 2002, fazendo uma ligação com os pontos teóricos discutidos no capítulo I (Marco Teórico), enfatizando a análise dos custos de transação e as formas de estrutura de governança utilizadas pelo candidato no processo da cristalização da intenção do voto.

2.2 Características do Sistema Eleitoral e Partidário em Pernambuco

O sistema eleitoral e partidário pernambucano não difere dos demais Estados Brasileiro no que tange à lei eleitoral e à lei partidária. Porém, podemos destacar certas características nas instituições participantes do processo eleitoral pernambucano (item 1.2), que serão utilizadas para a análise da relação “*candidato, eleitor e mercado*”, desde 1990 a 2002, sob a ótica da economia dos custos de transação – ECT.

Atualmente, as leis eleitoral e partidária não possuem um mecanismo punitivo (lei, regra etc.) que desestimule a quebra do contrato que celebram os próprios candidatos e estes com os eleitores e o mercado eleitoral, ou seja, uma legislação associada a um sistema capaz de punir os agentes que romperem os contratos de forma oportunista. Ainda de acordo com Melo (1996), “*Na ausência*

de incerteza e oportunismo, as instituições poderiam ser substituídas por promessas. Sob incerteza e oportunismo, as promessas dão lugar a contratos cuja validade e cumprimento (enforcement) são asseguradas por regras”.

No âmbito da política pernambucana, vamos considerar, de acordo com Aurélio (2001), o termo (i) promessa como o ato de obrigar-se verbalmente a fazer ou dar alguma coisa e, (ii) contrato, como documento escrito que expressa acordo de duas ou mais pessoas que, entre si, transferem direito ou se sujeitam a uma obrigação. Apesar da incerteza e do oportunismo, em Pernambuco, as transações no mercado eleitoral e do voto são realizadas verbalmente (promessas) e não através de documentos escritos (contratos), permitindo, com isso, o surgimento das quebras contratuais, motivadas pela falta de regras punitivas.

Além disso, considerando que os políticos possuem uma grande autonomia em relação ao seu partido (Meneguello, 1998), permitindo assim a personalização do candidato e da campanha eleitoral e o surgimento da prática clientelista (Leal, 1965). Desse modo, o ato de votar, torna-se, então, uma função eminentemente utilitarista (Downs, 1957) durante o período da eleição. Verificamos, também, que pela quantidade de agentes (candidatos, lideranças, entre outros) participantes do processo eleitoral, torna-se custosa e impossível ao eleitor obter todas as informações (o custo de tornar-se informado, Downs, 1957) a respeito dos agentes envolvidos no mercado eleitoral e do voto pernambucano. Este mercado imperfeito, caracterizado por informação incompleta (ausência, desconhecimento, sonegação, entre outras praticas), decorrente da racionalidade limitada (Williamson, 1985) e do oportunismo de certos candidatos ou das lideranças, que

a cada eleição trocam de aliados (ativos específicos, Williamson, 1985), é uma consequência da realização da eleição de dois em dois anos (frequência). Em decorrência da prolongada periodicidade da eleição, não há o acúmulo de informações necessárias para a formação da reputação (Williamson, 1985).

No item seguinte, explicitaremos com maiores detalhes as transações que ocorrem no mercado eleitoral e do voto pernambucano, efetuando uma análise da relação candidato, eleitor e o mercado eleitoral.

2.3 Análise da Relação: Candidato/Eleitor/Mercado Eleitoral de 1990 a 2002.

Para a caracterização da amostra desse estudo, foram utilizados dados coletados no TRE-PE, referentes às eleições de 1990 a 2002. Posteriormente, esses dados foram tabulados, analisados e transformados em informações que vieram constituir as tabelas, quadros e figuras utilizadas neste trabalho. Os índices constantes nas tabelas e quadros foram apurados considerando o quantitativo de votos necessários para eleição do candidato em sua legenda, pois em caso contrário teremos disparidade entre os vários tipos de índices, tais como: percentual de votos obtidos nos municípios (pequeno, médio e grande porte), já que estes são de diferente magnitude; diferentes candidatos com menos votos se elegem em detrimento de outros, com maior quantitativo de votos, em função da legenda e do coeficiente eleitoral. Como exemplo, temos o caso do candidato não eleito à deputado estadual Newton Carneiro (PST), que apesar de ter tido 32.448

votos, mais de 60,213% de votos sobre o professor Sílvio Costa (PSD), o último candidato veio a se eleger (19.538 votos)²⁶.

2.3.1 Características dos agentes e das transações participantes das eleições.

As frequências das transações observadas nas eleições pernambucanas de 1990 a 2002 podem ser caracterizadas de duas maneiras. A primeira é (i) quanto à periodicidade das eleições (de dois em dois anos) nas disputas dos cargos majoritários para governadores, senadores, prefeito e nas disputas de cargos proporcionais para deputados estaduais, federais e vereadores. Esta baixa frequência (repetitividade) das transações não permite a formação da reputação entre os agentes envolvidos nas eleições, pois a criação da reputação está condicionada ao número de vezes que dois agentes realizam determinadas transações. Essa repetição permite atribuir um valor ao comportamento não oportunista dos atores, diminuindo os custos da preparação (ex-ante) e monitoração (ex-post) da transação, isto é, reduzindo os custos de transação.

No (ii) segundo caso, tem-se o período da campanha, atualmente convencionado em oito meses, de modo que as transações eleitorais começam a ser formalizadas após o período carnavalesco. A estrutura da campanha “*a firma*” (comitê), começa a ser organizada a partir das convenções partidárias, quando então são definidas as coligações e, escolhidos os candidatos que disputarão as eleições. Este evento é marcado, geralmente, para os últimos dias de junho, pois a lei eleitoral estabelece o dia 31 de junho, do ano eleitoral, como a data limite para sua realização. A prática adotada no mercado eleitoral e do voto para a organização da *firma* (local, infra-estrutura organizacional e política), seguiu o padrão descrito na Figura 2.

²⁶ Fonte Jornal do Commercio de 09/10/2002, pg. 04.

As transações inter e ou *intrafirma* são realizadas diariamente durante o período da campanha eleitoral, isto é, são as transações para recebimento e distribuição de materiais de divulgação, agendamento de eventos, programação dos pagamentos, contatos políticos e outros, que são relações entre os agentes no mercado eleitoral e do voto. Esta frequência gera a necessidade de estabelecer monitoramento e controle, ou seja, criar condições para atendimento, recebimento, armazenamento, despacho, pagamento, entre outras atividades, pois o número de agentes envolvidos e o volume de materiais transacionados entre as firmas e os agentes obriga a realização de um contrato (formal ou não) de sessão de propriedade (o que foi contratado *ex-ante* e o que está sendo entregue *ex-post*). Conseqüentemente, inibe o surgimento do comportamento oportunista, por parte do agente, com a implantação de mecanismo de monitoração e controle das transações.

A existência do oportunismo na campanha eleitoral faz com que o rompimento oportunista do contrato impeça a continuidade das transações, aumentando, com isso, os custos de transação e a criação da má reputação, em detrimento da boa.

Corroborando com que foi exposto acima, podemos citar, em Recife, “*Faca Cega*”, apelido do cabo eleitoral José Clementino P. Filho, morador no bairro do Ibura/UR2, que há mais de 23 anos acompanha o grupo político do ex-governador de Pernambuco, ex-prefeito da cidade do Recife, ex-candidato a Senador e atual deputado federal eleito na última eleição, Roberto Magalhães. Trabalha, também, desde a eleição de 1996, com o vereador Liberato Costa Junior, vereador eleito

consecutivamente há dez mandatos para câmara de vereadores do Recife, conseqüência do vereador anterior ter se desligado do grupo político de Roberto Magalhães.

Esta liderança caracteriza-se dentro dos pressupostos comportamentais (Williamson, 1985) de construir e possuir uma boa reputação ao longo dos anos (nesse caso, 23), apoiando o mesmo agente ao longo das várias eleições. Também por se enquadrar nos atributos das transações (Williamson, 1985), como um ativo de alta especificidade de local e marca, conforme demonstraremos abaixo.

De acordo com o Quadro 2, na eleição de 2002, apoiando o candidato a deputado Estadual Raul Henry, Faca Cega cristalizou, na localidade de sua influência²⁷ (área onde reside), 1,918% dos votos. Para o Deputado Federal Roberto Magalhães, cristalizou 2,712% dos votos, enquanto que outros candidatos, como André de Paula e Joaquim Francisco, sem apoio de Faca Cega, obtiveram, respectivamente, 1,285% e 1,063%. Já na eleição para vereador do Recife, em 2000, de acordo com o Quadro 2, apoiou o vereador Liberado Costa Junior, cristalizando 2,532% dos votos.

Quadro 2 – Eleição para Deputados Estaduais e Federais no Recife em 2002

Zona	Local de votação/Bairro	Raul Henry	Roberto Maga.	Carlos Cadoca	Joaquim Fr.	André de Paula
3^a.	Ibura/UR2	1,918	2,712	1,260	0,534	0,637
5^a.	Dois Irmãos	2,860	1,110	2,047	0,593	0,411

Fonte: TRE-PE

²⁷ De acordo com Robert Dahl, um agente tem o poder influência em uma determinada localidade, mas pode não ter o mesmo poder para influenciar em outra localidade.

No Quadro 3, também em Recife, com as mesmas características de *Faca Cega*, podemos observar a liderança da localidade de Dois Irmãos, “*Geraldo Alves*”, que na eleição de 2002 trabalhou para os candidatos a deputado estadual Raul Henry, e federal, Carlos Cadoca, cristalizando 2,860% e 2,047% dos votos, respectivamente. Outros candidatos, como Roberto Magalhães, Joaquim Francisco e André de Paula, obtiveram, respectivamente, 1,110%, 0,593% e 0,411%, demonstrando, assim, sua alta especificidade para cristalização do voto. Já na eleição para vereador do Recife em 2000 (Quadro 3), apoiou o candidato Chico de Assis, cristalizando 2,502% dos votos²⁸. Com essa performance, tornou-se o campeão de votos por secção da campanha dos seus deputados, nas eleições de 2002 e de vereador, em 2000.

Quadro 3 – Eleição para vereadores do Recife em 2000

Zona	Local da votação/Bairro	Chico de Assis	Marcos Menezes	Liberato Costa Jr.
3 ^a .	Jordão	0,794	*18,025	1,528
	Ibura/UR2	0,839	1,588	*2,532
5 ^a .	Dois Irmãos	*2,502	0,509	0,104
8 ^a .	Campo Grande	0,958	1,423	*15,492
	Total Geral da 3 ^a . Zona	11,387	*45,295	19,044
	Total Geral da 5 ^a . Zona	*12,586	5,888	5,498
	Total Geral da 8 ^a . Zona	6,293	6,367	*36,724

Fonte: TRE-PE

²⁸ Fonte TRE-PE, cristalizou em uma seção eleitoral, o total por seção, superior a todos as outras seções.

No município de Pannels, conforme podemos verificar na Tabela 1, também encontraremos a alta especificidade do ativo sendo utilizado para a cristalização do voto. O prefeito “*Sérgio Miranda*”, em 2002, apoiou os candidatos a Deputado Estadual e Federal, Raul Henry e José Mucio Monteiro, respectivamente. Na ocasião, cristalizou 25,986% para Raul, e 14,082% para Múcio. Na eleição de 1998, apoiou o Deputado Estadual Marcoantônio Dourado, que obteve 21,164% dos votos. Mas na eleição seguinte (2002), Dourado, sem o apoio de Sérgio Miranda, obteve 0,152% dos votos, assim como os outros candidatos que obtiveram respectivamente 0,109% (Adelmo Duarte); 0,039% (Carlos Batata); 0,002% (Eduardo Campos). Também verificamos a reputação do prefeito, pois os percentuais obtidos pelos candidatos a deputado estadual e federal nas duas últimas eleições comprovam a sua boa reputação de alta especificidade de ativo.

Tabela 1²⁹ Relação: apoio do prefeito X quantitativos de votos

Município: Panelas

Situação Candidato	2002		1998		1994		1990	
	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia
Adelmo Duarte		0,169% 33		0,019% 5	**	**	**	**
Aglaison Junior		0	**	**	**	**	**	**
Marcoantonio Dourado		0,152% 42	27,718% 7.613			7,981% 2.192		
Raul Henry	25,986% 7.137		**	**	**	**	**	**
José da Luz	**	**		0,000% 0		**	**	*
Carlos Batata		0,039% 22		0,002% 3		0,029% 14	**	**
Eduardo Campos		0,001% 1		0,055% 32		0,371% 214		
Joca Colaço	**	**		1,656% 915		4,827% 2.666		0,132% 73
José Múcio	14,082% 7.777		14,392% 7.948			0,001% 1		
Izaías Regis	7				**	**	**	**

Ainda, demonstrando a utilização de ativo de alta especificidade em Capoeiras, podemos observar, na Tabela 2, a cristalização que obtiveram os candidatos eleitos Marcoantônio Dourado (10,246%) e José Múcio (6,406%) com o apoio do prefeito. No entanto, também podemos constatar a presença de ativo de alta especificidade de marca e de local (candidato sem apoio do prefeito), como no caso do Deputado Federal Carlos Batata, que obteve o índice de 4,816%, em Caetés (Tabela 3) 2,076% e em Lajedo (tabela 4), 2,786%.

²⁹ A sinalização através dos **, significa a ausência de disputa da eleição.

Tabela 2 Relação: apoio do prefeito X quantitativos de votos

Município: Capoeiras

Situação Candidato	2002		1998		1994		1990	
	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia
Adelmo Duarte		0,918% 237		0,162% 42	**	**	**	**
Aglaison Junior		0,001% 3	**	**	**	**	**	**
Marcoantonio Dourado	10,246% 2.814			0,076% 21		0,637% 175	9,040% 2.483	
Raul Henry		0,640% 176	**	**	**	**	**	**
José da Luz	**	**	10,431% 2.410		**	**	**	**
Carlos Batata		4,816% 2.660	6,759% 3.733		6,399% 3.534		**	**
Eduardo Campos		0,052% 30		0,062% 36		1,223% 704		0,026% 15
Joca Colaço	**	**		0,002% 2	21,416% 1.827			0,000% 0
José Múcio	6,406% 3.538			0,773% 427		1,140% 630		1,014% 560
Izaias Regis		6,451% 1.451			**	**	**	**

O candidato eleito a deputado estadual, Izaias Regis, na Tabela 6, em Garanhuns, sua cidade, consolidando a existência do ativo de alta especificidade de marca e local, cristalizou 93,544%, em Capoeiras, 6,389% (Tabela 2) e em Caetés, 12,519% (Tabela 3). Regis, na eleição de 1998, sem apoio do prefeito, obteve o equivalente a 43,181% (Tabela 6).

Tabela 3 - Relação: apoio do prefeito X quantitativos de votos
Município: Caetés

Situação Candidato	2002		1998		1994		1990	
	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia
Adelmo Duarte		0,050% 13		0,104% 27	**	**	**	**
Aglaison Junior		0,000% 0	**	**	**	**	**	**
Marcoantonio Dourado		0,207% 57		0,050% 14		0,002% 8		2,310% 636
Raul Henry		4,267% 1.172	**	**	**	**	**	**
José da Luz	**	**	20,863% 4.820		**	**	**	**
Carlos Batata		2,076% 1.839	6,620% 3.656		4,666% 2.577		**	**
Eduardo Campos	4,730% 2.722			0,033% 19		0,973% 560		0,022% 13
Joca Colaço	**	**		0,001% 1		0,224% 124		0,001% 1
José Múcio		0,235% 130		0,009% 20		0,852% 471		0,233% 64
Izaías Regis	12,519% 2.843				**	**	**	**

Tabela 4 Relação: apoio do prefeito X quantitativos de votos
Município: Lajedo

Situação Candidato	2002		1998		1994		1990	
	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia
Adelmo Duarte		30,816% 7.954		29,781% 7.687	**	**	**	**
Aglaison Junior		0,001% 2	**	**	**	**	**	**
Marcoantonio Dourado	25,640% 7.042		25,294% 6.947		15,841% 4.351		19,180% 5.268	
Raul Henry		0,003% 8	**	**	**	**	**	**
José da Luz	**	**		0,003% 7	**	**	**	**
Carlos Batata		2,786% 1.147		1,575% 870		1,604% 886	**	**
Eduardo Campos		0,149% 86	9,368% 5.391			4,450% 2.561		0,002% 3
Joca Colaço	**	**		0,008% 8		0,011% 12		0,001% 1
José Múcio	9,460% 5.444			0,163% 45		0,050% 14		0,848% 223
Izaías Regis		0,158% 36			**	**	**	**

Ainda na Tabela 2, podemos comprovar a eficiência da utilização de ativo de alta especificidade de local e de ativo humano. Como o caso do candidato Dourado, que na eleição de 1990, com apoio do ativo humano (prefeito Carlos Batata), cristalizou 9,040% dos votos para sua eleição. Em Lajedo (Tabela 4), com apoio do ativo humano (prefeito), cristalizou 19,180%. Mas, já sem apoio do prefeito, obteve, em Vitória de Santo Antão (Tabela 5), 0,004% e em Garanhuns (Tabela 6), 0,870%.

Tabela 5 - Relação: apoio do prefeito X quantitativos de votos

Município: Vitória de Santo Antão

Situação Candidato	2002		1998		1994		1990	
	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia
Adelmo Duarte		0,030% 8		0,015% 4		0,015% 4	**	**
Aglaison Junior	54,163% 12.300		**	**	**	**	**	**
Marcoantonio Dourado		0,047% 13		0,00% 0		0,054% 15		
Raul Henry		1,026% 282	**	**	**	**	**	**
José da Luz	**	**		0,216% 50	**	**	**	**
Carlos Batata		0,157% 87		6,759% 3.733		0,057% 32	**	**
Eduardo Campos	12,320% 7.092			5,759% 2.979		3,529% 2.031		0,079% 46
Joca Colaço	**	**		1,950% 1.077		0,322% 178		3,529% 2.602
José Múcio		0,356% 98		4,094% 2.261		1,023% 281		1,292% 355
Izaías Regis		0,004% 11			**	**	**	**

Tabela 6 - Relação: apoio do prefeito X quantitativos de votos

Município: Garanhuns

Situação Candidato	2002		1998		1994		1990	
	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia	Apóia	Não Apóia
Adelmo Duarte		0,534% 138		0,747% 193	**	**	**	**
Aglaison Junior		0,001% 3	**	**	**	**	**	**
Marcoantonio Dourado		0,283% 78		0,622% 171		1,292% 355		0,870% 239
Raul Henry		0,338% 93	**	**	**	**	**	**
José da Luz	**	**		7,925% 1.831	**	**	**	**
Carlos Batata		2,786% 1.539		8,036% 4.438		6,674% 3.686	**	**
Eduardo Campos		0,854% 494	7,517% 4.326			0,568% 327		0,384% 221
Joca Colaço	**	**	**	0,023% 13		2,216% 1.224		
José Múcio		1,827% 502		1,154% 317		4,798% 1.318		
Izaías Regis		93,544% 21.243		43,181% 9.806	**	**	**	**

A caracterização de ativos dedicados, utilizados na campanha eleitoral, é representada pelos materiais confeccionados para um candidato utilizar em sua campanha. A exemplo, podemos citar os cartazes de diversos formatos e tipos: panfletos, bandeiras e bandeirolas, santinhos, faixa, camisetas, bonés, pichação de muros, outdoors, fita sonora para carro de som, imagens gravadas para o guia eleitoral e apresentação em telão, entre outros. Os materiais citados acima, confeccionados especificamente para uma determinada eleição, não podem ser aproveitados para outras futuras, eventos ou cedidos a um outro candidato para serem utilizados em campanha.

Como podemos observar, a partir dos exemplos dados acima, a reputação e a alta especificidade dos ativos importam para cristalização do voto.

A característica que predominou na eleição de 2002 para Deputado Estadual foi um trabalho concentrado e não difuso, pois dos 49 Deputados Eleitos, todos se elegeram com a votação na média de 11 municípios, conforme demonstra a Tabela 07(A/C). Esta Tabela demonstra a alta especificidade do ativo de local (Williamson, 1985) de alguns candidatos, como Izaias Regis, de Garanhuns, que cristalizou 93,540% dos votos necessários para sua eleição nessa cidade. Pode-se citar ainda o candidato soldado Moisés, que obteve 74,294% dos votos no Recife, e o campeão de votos, Raul Henry, que obteve, também no Recife, o equivalente a 166,131% de votos necessários para a eleição em sua legenda. Assim, podemos considerar que apesar de Pernambuco disponibilizar 185 municípios para a cristalização do voto, todos os candidatos preferiram centrar sua campanha em 1 ou 11 municípios conforme atesta a Tabela 7 (A/C), confirmando a utilização dos ativos de alta especificidade de local.

No caso da eleição de 2000 para vereador da cidade do Recife, vamos encontrar, no Quadro 2, o trabalho com ativo de alta especificidade, conforme verificamos a capacidade de cristalização do voto pelo vereador Liberato Costa Junior (decano da Câmara Municipal do Recife), que obteve o índice de 61,266% dos votos em apenas três das nove zonas eleitorais do Recife. Esta se caracterizou como sua maior votação na 8^a. zona eleitoral (36,724%). Na localidade onde reside, Campo Grande, obteve o índice de 15,492%, demonstrando com isso a alta especificidade de ativo local e de marca, pois todos o conhecem, respeitam, admiram e votam com o “*Velho Liba*”. Os outros candidatos, como Chico de Assis e Marcos Menezes,

cristalizaram 0,943% e 1,318%, respectivamente, demonstrando assim a alta especificidade do *Velho Liba* na localidade.

Também no Quadro 2, Marcus Menezes, na sua reeleição de 2000, demonstrou possuir alta especificidade no local onde reside, pois cristalizou o índice de 18,025% e 45,29%, no total da 3^a. zona. Já o candidato Chico de Assis, ex-secretário de Ação Social da prefeitura do Recife por sete anos e meio, adotou um trabalho difuso, não se fixando especificamente em nenhuma localidade ou zona eleitoral, trabalhando com ativo de alta especificidade somente na localidade de Dois Irmãos (Quadro2).

2.3.2 Estrutura de governança utilizada na eleição pernambucana

Agora, vamos alinhar os vários tipos de estrutura de governança definidos por Williamson (1985) às características dos agentes e das transações participantes das eleições pernambucanas, citadas no item 2.3.1.

Com a finalidade de reduzir os custos de transação³⁰, os agentes fazem uso de mecanismos apropriados para regular tais transações, via estrutura de governança.

Nas eleições pernambucanas, a utilização de ativos de alta especificidade permitiu que se observasse a utilização de estrutura de governança do tipo híbrida, isto é, as transações foram realizadas ora através da coordenação do processo de cristalização do voto – através da forma híbrida (mista) –, ora através do mercado,

³⁰ Definidos também como os custos de: (i) contatar, mensurar e negociar os arranjos (contratos) eleitorais (ex-antes); (ii) fiscalizar e acompanhar os contratos; (iii) monitorar o desempenho; (iv) organização da estrutura de governança; (v) corrigir os problemas de adaptação (ex-post) dos contratos, entre outros.

conforme podemos verificar na Tabela 07A. Na campanha do candidato a deputado estadual eleito Raul Henry, as firmas (comitês) foram organizadas em forma de “franquias” (Quadro 4), que funcionavam como comitês organizados nos municípios de forma que a responsabilidade das transações no mercado eleitoral e do voto, nos respectivos municípios, ficassem sob a coordenação do ativo de alta especificidade local. Como podemos observar através dos índices de cristalização atingidos, de 153,015 pontos percentuais, a forma híbrida (integração vertical parcial), permitiu que uma etapa do processo de cristalização do voto fosse realizada, em parte, dentro de uma firma (comitê central) e outra parte, por outra firma (os franqueados – comitês nos municípios). A estrutura utilizada reduziu os custos de transação, já que possibilitou ao candidato o índice médio de cristalização de 15,301 pontos percentuais de voto, de forma eficiente e simultânea em outros nove municípios. É possível, ainda, fazer uma outra leitura do Quadro 4, pois observamos que os deputados federais que obtiveram os maiores índices nos municípios também faziam parte da firma (aliado em forma de dobradinha) do candidato Raul Henry. Citamos, como exemplo dessa performance, o índice obtido pelo candidato Inocêncio de Oliveira em Afogados da Ingazeira (10,397 %), Alagoinha (5,260 %), Arcoverde (6,966 %), Bezerros (11,268 %), enquanto outros candidatos, no caso do município de Afogados da Ingazeira, obtiveram índices bem diferentes. A saber: (i) Clementino Coelho (0,001%); (ii) José Mucio (0,010%); (iii) Luis Piauhyllino (0,173%); (iv) Carlos Cadoca (0,099%) e (v) Pedro Correia (0,018%).

Quadro 4³¹ – Comitês Franqueado (Firmas Franqueadas) - Candidato Raul Henry

Seq	Localidade	Raul Henry	Inocência Oliveira	Clementino Coelho	José Mucio	Luis Piauhyllino	Carlos Cadoca	Pedro Corrêa
1	Afogados da Ingazeira	18,926	10,397	0,001	0,010	0,173	0,099	0,018
2	Alagoinha	9,496	5,260	0,005	0,057	0,001	0,034	0,892
3	Arcoverde	17,309	6,966	0,680	0,146	1,099	0,296	0,110
4	Bezerros	13,373	11,268	10,453	0,052	4,447	0,354	1,256
5	Cupira	16,253	0,028	0,001	8,468	0,088	0,0162	0,018
6	Gravatá	27,926	1,091	12,043	0,336	0,175	3,869	0,144
7	Lagoa Grande	7,038	0, 820	0,038	0,086	0,068	0,514	8,456
8	Limoeiro	12,703	0,032	0	14,082	0,025	0,021	0,007
9	Moreilândia	4,005	0,119	1,361	0	0	4,650	0,095
10	Panelas	25,986	2,879	0,007	0	0,045	0,007	1,057
	Total	153,015	38,864	24,593	23,243	5,952	9,861	12,057

Fonte: O candidato eleito Raul Henry. Adaptado pelo autor

Ainda, atestando a utilização da estrutura de governança híbrida para processar as transações entre as firmas (candidatos, comitês, representantes, franqueados, aliados, dobradinhas, entre outros) participantes do mercado eleitoral e do voto pernambucano, pode-se considerar a leitura efetuada nas Tabelas 07(A/C) e Tabela 08 como outro indicativo da utilização da forma híbrida, pois todos os 49 candidatos se elegeram, na média, com o índice de 11, 57 municípios (total geral de T3/49), obtendo o índice de cristalização de 11,63%, nessas localidades.

Os deputados não reeleitos também utilizaram estrutura de governança híbrida para cristalizar o voto, conforme podemos verificar na Tabela 08, na qual o índice de firmas organizadas (municípios onde trabalharam o voto), foi de 11 municípios, atingindo somente 75,790% dos votos necessários para se elegerem

³¹ Um candidato pode fazer parte da firma em um município e não fazer parte da firma em outro, mas o que se observa é que ao fazer parte integrante da firma franqueada (aliado através de uma dobradinha), a eficiência na cristalização do voto é observada pela utilização da forma de governança híbrida..

pela legenda. O índice de cristalização do voto nesses 11 municípios foi de 5,980%.

Entretanto, todos os deputados eleitos ou não, organizaram firma na cidade do Recife (Tabela 07 e Tabela 08), independente do seu perfil eleitoral, se metropolitano ou rural, atestando com isso que o “mercado” foi a estrutura de governança utilizada. A utilização da estrutura via mercado é uma característica do agente que pretende cristalizar o voto através da mídia (marketing eleitoral, guia eleitoral e simpatizantes, entre outros) nas localidades com mais de 200 mil eleitores. Esta estrutura permite ao candidato que não detém um ativo de alta especificidade, transacionar diretamente com o mercado, já que a dada estrutura aceita a cristalização do voto através de agente de baixa especificidade, aliada à baixa, média ou alta incerteza, pois o rompimento da transação não afeta de forma irreparável a cristalização do voto, visto que o candidato pode, sem grande prejuízo, recompor a transação com outro agente existente no mercado local.

A estrutura de governança, na qual predomina a forma hierárquica, não foi detectada na campanha. Fato que é plausível, pois considerando o período finito de 90 dias da campanha eleitoral, não há tempo para planejar, organizar e implementar uma firma nos moldes tradicionais, onde a totalidade das transações é executada intrafirma e não interfirma (integração vertical total). Hoje, com a implantação da prestação de serviço terceirizado, a modernização e popularização dos ativos específicos utilizados nas campanhas eleitorais – (i) carro de som (R\$ 70,00/hora), substituído por bicicleta sonorizada (R\$20,00/hora); (ii) sonorização de jingle da campanha em estúdio (R\$300,00/hora), por sonorização via

computador (R\$50,00/hora); (iii) outdoor (R\$300,00/unidade), por galhardete (R\$10,00/unidade); (iv) elaboração e confecção de panfletos em gráfica (R\$400,00/milheiro), por panfletos confeccionados em computadores (R\$80,00/milheiro); (v) distribuição de materiais de propaganda, via empresa de ônibus (R\$20,00/kilo), por distribuição via transporte alternativo (R\$5,00/kilo) – não permitem montar e manter uma firma hierarquizada para um curto espaço de atividade. A montagem de uma organização, com sua estrutura burocrática e processos internos de transação intrafirma, seria de alto custo e, portanto, proibitivo.

O máximo de hierarquização detectada (Tabela 5) se deu quando o candidato a deputado federal Joca Colaço³², que sob hipótese alguma conseguira conquistar, na eleição de 1990, no município de Vitória de Santo Antão, um ativo específico de alta especificidade para sua campanha, viu-se obrigado a investir na montagem de um segundo comitê (filial do seu comitê matriz – firma filial), aumentando assim os seus custos de transações, já que a nova firma possuía toda uma estrutura organizacional (implantação da burocracia interna) semelhante ao do comitê matriz. Além disso, havia a necessidade de uma coordenação para controlar as transações inter e intra firma da filial, aumentando consideravelmente os custos de transação. Apesar do índice de cristalização de 3,529% (Tabela 5), o alto custo de transação dessa estrutura, torna a cristalização do voto altamente onerosa para a campanha, pois se trabalha simultaneamente com duas estruturas, isto é, os mesmos custos de transação encontrados no comitê matriz são gerados pelo comitê filial – organização de uma estrutura de transporte, almoxarifado para

³² Fato relatado pelo candidato, quando entrevistado em 11/03/2002.

distribuição de materiais de propaganda, pagamento de aluguel do imóvel onde se encontra o comitê filial, custos com conta de água, luz e telefone, contratação de militantes, lideranças, entre outros –, encarecendo as transações que são realizadas neste local de trabalho. No entanto, nem todos os candidatos estão atentos à geração de custos desse tipo, já que o pedido para implantação de uma filial do comitê matriz gera um status político para as lideranças contempladas com o pleito.

2.4. Conclusão

Este capítulo teve como unidade de pesquisa as eleições pernambucanas de 1990 a 2002, efetuando o alinhamento entre o “*candidato, eleitor e o mercado eleitoral e do voto*”. O estudo se deu sob a ótica da teoria econômica dos custos de transação (ECT), formulada por Douglass North (1990, 1994), Ronald Coase (1988) e Oliver Williamson (1975, 1985, 1989, 1991, 1996), buscando, assim, verificar a relação entre as categorias analíticas – instituição; firmas; racionalidade limitada; oportunismo; especificidade dos ativos; frequência; incerteza e estrutura de governança – via mercado, forma híbrida e hierárquica, os custos de transação e o processo da cristalização da intenção do voto.

Observou-se que tanto os candidatos eleitos, como os não eleitos, recorreram aos ativos de alta especificidade para a cristalização do voto. Verificou-se, também, a alta frequência das transações com os ativos de alta especificidade que permitiram o surgimento da boa reputação e, conseqüentemente, a diminuição do risco e da incerteza, inibindo o surgimento do comportamento oportunista dos agentes para rompimento dos contratos (elaborados ex-ante) e, com isso, apropriando-se da “quase renda” da transação negociada. O tipo de estrutura de governança utilizada de forma predominante foi a estrutura híbrida.

Na campanha do candidato a deputado estadual Raul Henry, pode ser observado que, dentro da estrutura de transação híbrida, o modelo de firma que mais se sobressaiu, em função do reduzido custo de transação, foi o do tipo

“*Franquia*”, isto é, integração vertical parcial (coordenação das transações interfirma e intrafirma), demonstrando assim que os custos de transação importam no processo de cristalização do voto.

Também se observou que dentro da forma híbrida há um grau máximo de hierarquia (tabela 5), na qual, durante a campanha do Deputado Federal de Joca Colaço, de 1990, foi adotada o modelo de firma do tipo filial, que apesar de ter cristalizado 3,529% de votos para o candidato, tornou o custo de transação altamente oneroso para a campanha. Desse modo, corrobora para a relação existente entre os custos de transação e o processo da cristalização da intenção do voto, isto é, a cristalização depende dos custos de transação e da estrutura de governança. Durante o período da campanha eleitoral pesquisada, a forma híbrida foi a estrutura de transação mais adotada.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo do processo da cristalização da intenção do voto é dificultoso e controverso, pois não encontramos um consenso sobre o assunto dentre as diversas abordagens sobre o comportamento eleitoral, tais como: (i) o eleitor determina seu comportamento – comportamento histórico-estrutural, Figueiredo (1992); (ii) comportamento político semelhante – modelo de Michigan, Campbell (1964); (iii) maximização do interesse – individualismo metodológico, Dawns (1957), entre outros tipos de comportamento. Além disso, a disputa eleitoral para a cristalização da intenção do voto, depara-se, hoje, com um “*mercado eleitoral e do voto*” altamente competitivo, custoso e imperfeito, contribuindo para um resultado eleitoral com risco e incerteza. Portanto, esta dissertação objetivou estudar o processo da cristalização da intenção do voto sob a ótica da teoria econômica. Dentro dessa teoria – nova economia institucional (NEI) – e sua vertente – a teoria econômica dos custos de transação (ECT) –, esta dissertação enfatizou a problemática da cristalização da intenção do voto a fim de compreender e explicar os microfundamentos dos custos de transação, à luz do “*mercado eleitoral e do voto*” pernambucano, no período de 1990 a 2002. Além disso, a pesquisa está procurando demonstrar o argumento de que os custos de transação importam para o processo da cristalização da intenção do voto.

No decorrer deste trabalho, procurou-se analisar, a partir dos pressupostos comportamentais, os tipos de ativos específicos empregados e a forma da estrutura de governança mais utilizada durante a campanha eleitoral.

A pesquisa evidenciou que os candidatos preferiram a adoção da prática e reivindicam a adoção da prática contratual também híbrida, sob o argumento de que teriam mais segurança quanto às expectativas das transações serem concentradas em cristalização do voto, já que a forma organizacional em firma franqueada (comitê franqueado) permite uma redução nos custos de transação (coordenação executada interfirma). Em outras palavras, os candidatos que trabalham com o agente possuidor de ativo de alta especificidade ganham: na (i) redução nos custos, na medida em que não necessita implantar, em várias localidades, uma máquina de monitoração e controle das transações; com a (ii) redução de incerteza na cristalização do voto, ao trabalhar com ativo específico, já que construíram, ao longo de várias eleições, uma boa reputação de “*captadores de votos*”; com a (iii) redução do oportunismo, tendo em vista que os ativos de alta especificidade são freqüentemente transacionados no mercado eleitoral e do voto de forma transparente (os seus resultados são tangíveis, como demonstra a Tabela 1); com a diminuição (iv) da racionalidade limitada e informação incompleta, pois os agentes de alta especificidade pautam-se em códigos de conduta definidos por princípios éticos (agentes com comportamento benigno, Williamson, 1985) e têm em alto preço sua reputação, construída ao longo de vários anos no mercado eleitoral e do voto. Essas condições não permitem que contrato celebrado com informações anteriores (ex-ante) necessite

de ajuste contratual (ex-post), consequência de situações não previstas anteriormente.

A utilização da forma de estrutura de governança *via mercado* caracterizou-se pela ampliação da votação, pois a eleição, já assegurada, deu-se via estrutura de governança híbrida, como podemos observar através da Tabela 07.A, na qual verifica-se o caso os deputados eleitos, que cristalizaram, em 11 municípios, os votos suficientes para assegurar a sua eleição (Tabela 7.A/C), além de complementaram a cristalização dos votos em outros 137 municípios (Tabela 07C – T5/49).

Apesar dos custos de transação não terem sido o único fator determinante para a não cristalização da intenção do voto, pois sabidamente o mercado eleitoral e do voto comporta outro tipo de abordagem, o conceito de custo de transação remete a uma nova abordagem para avaliar os elementos inter e intra firma (comitê) do mercado eleitoral e do voto pernambucano

Procurou-se sustentar, ao longo do texto, o argumento de que a utilização de ativo de alta especificidade, aliada à utilização de estrutura de governança híbrida, configurou-se como um relevante elemento para explicar a maneira como os custos de transação reagem e como essa reação influencia o processo da cristalização da intenção do voto, acarretando um baixo custo no processo de cristalização. Reafirma-se, assim, que os custos de transação são relevantes no processo de cristalização da intenção do voto.

Assim, demonstrou-se que a estrutura de governança configura-se como um relevante elemento para explicar a maneira como os custos de transação reagem e como essa reação influencia o processo de cristalização da intenção do voto.

BIBLIOGRAFIAS

AMARAL, Azevedo. *O estado autoritário e a realidade nacional*. Rio de Janeiro. Ed. José Olympio, 1938

AZEVEDO, P.F. *Integração Vertical e Barganha*. São Paulo. USP, Tese de Doutorado em Economia na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, 1996.

AURÉLIO, B.H.F; J. M. M. *Novo Dicionário da Língua Portuguesa*. 2^a. Edição Revista e Ampliada. Nova Fronteira, 1986.

COASE, R. The Nature of the Firm – In: Coase, R. – *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago: University of Chicago Press, 1988.

DAHL, Robert. *Análise Política Moderna*. Trad. Sérgio Bath. Brasília-DF. 2a. ed. Ed: Universidade de Brasília, 1988.

DOSI, G; **NELSON**, R. in economics Journal of Economics. V4, n, 1994

DOWNS, Anthony. *Teoria Econômica da Democracia*. SP. Ed. UPESP, 1957.

DUVERGER, Maurice. *Os Partidos Políticos*. Trad. Cristiano M. Oiticia. Rio de Janeiro-RJ. Ed: Zahar, 1970.

ELSTER, Jon. *Peças e engrenagens das ciências sociais*. Trad. Antônio Trânsito. Rio de Janeiro. Ed. Relume-Dumará, 1994.

FIGUEIREDO, Rubens. *Voto é Marketing: O Resto é Política*. SP. Ed. Loyola, 1992.

_____ (org.). *Marketing Político e Persuasão Eleitoral*. São Paulo. Fundação Konrad Adenauer. Ed. Loyola, 2000.

GRANDI, Rodolfo. et. All. (org.). *Voto é Marketing ... O resto é política*. São Paulo: Loyola, 1992.

KNIGHT, Frank H. *Risco, Incerteza e Lucro*. The Economic Organization, 1985.

HODGSON, G. *The approach of institucional economics*. Journal of. Economic. Literature. Vol. 36, 1988.

LAVAREDA, Antônio; **SÁ**, Constança (org.). *Poder e Voto: Luta política em Pernambuco*. Fundação Joaquim Nabuco – Fundaj. Recife-PE. Ed. Líber, 1986.

_____. *A Democracia nas Urnas: O processo partidário Eleitoral Brasileiro*. Rio de Janeiro-RJ. Ed. IUPERJ, 1991.

LEAL, Victor Nunes. *Coronelismo, Enxada e Voto*. São Paulo. Ed. Alfa-Ômega, 1965.

LHULLIER, Louise A, **CAMINO**, Leôncio. **SANDOVAL**, Salvador (org.). *Estudo sobre comportamento político: Teoria e pesquisa*. Florianópolis-SC. Ed: Obra Jurídica, 1997.

MARCUS, Figueiredo. *A decisão do voto: democracia e racionalidade*. São Paulo. Ed. Sumaré: ANPOCS, 1991;

MELO, Marcus André. *Governance e reforma do Estado: o paradigma agente X principal*. Revista do Serviço Público, ano 47, V 120, N.1, jan-abr/1996, Brasília;

MENEGUELLO, Raquel. *Partidos e governos no Brasil contemporâneo*. São Paulo. Ed. Paz e Terra, 1998;

NICOLAU, Jairo Marconi. *Multipartidarismo e Democracia: um estudo sobre o sistema partidário Brasileiro (1985-1994)*. Rio de Janeiro. Ed. Fundação Getulio Vargas. 1996.

_____. *Sistemas eleitorais: uma introdução*. Rio de Janeiro. Ed. Fundação Getulio Vargas, 1999.

NORTH, Douglass C. *Institutions, Institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press. 1990.

_____. *Custos de transação, instituições e desenho econômico*. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.

PALMEIRA, Moacir. **GOLDMAN**, Marcio (org.). *Antropologia, voto e representação política*. Rio de Janeiro-RJ. Ed: Contra Capa, 1996.

PONDÉ, J.L.S.P. de S. *Coordenação, custos de transação e inovações institucionais*. Campinas-SP, UNICAMP, 1993.

PRZEWORSKI, Adam. *Sobre o desempenho do Estado: uma perspectiva agente x principal*. In. **BRESSER PEREIRA**, L.C. e **SPINK**, P.K. (org) *Reforma do Estado e Administração Pública Gerencial*. 2^a. ed. Rio de Janeiro. Fundação Getulio Vargas, 1998;

RIBEIRO, B. De A.M. *Coordenação vertical do transporte de madeira: análise empírica dos arranjos institucionais existentes na indústria brasileira de*

celulose.Piracicaba-SP: ESALQ, 1998 (Dissertação de Mestrado em Economia Aplicada);

VIANA, Francisco Oliveira. *Instituições políticas brasileiras*. Rio de Janeiro. Ed. José Olympio, 1951.

WILLIAMSON, Oliver. *Markets and Hierarchies: analysis and Antitrust Implications* – New York: Free Press, 1975

_____. *The economics institution of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press. 1985.

_____, *La Instituciones Económicas del Capitalismo*. Trad. Eduardol Soarez. México: Fondo de Cultura Económica, 1989

_____, *Mercados y Jerarquias: su análisis y sus implicaciones antitrust*. México, D.F. Fondo de Cultura Econômica. 1991

_____, *The mechanisms of governance*. New York Oxford University Press. 1996.

REFERÊNCIA DE FONTES ELETRÔNICAS:

GUEDES, Sebastião N. R. *Observações sobre a economia institucional: há possibilidade de convergência entre o velho e novo institucionalismo?* Disponível em: <<http://www.unimep.Br/FGN/economia/publicacoesprof.html>>, acessado em 12.08.2002 as 14:30.

ANEXOS

Anexo I – Relação de Códigos dos Municípios do Estado de Pernambuco.

Anexo II – Relação dos Deputados Estaduais Eleitos em 2002, por ordem de votação.

Anexo III – Relação dos Deputados Estaduais não Reeleitos em 2002.

Anexo I

Relação de Códigos dos Municípios do Estado de Pernambuco

Codigo MUNICIPIO	Codigo MUNICIPIO	Codigo MUNICIPIO	Codigo MUNICIPIO	Codigo MUNICIPIO
1 Abreu e Lima	38 Camoxim do São Felix	75 Igarassu	112 Olinda	149 São Benedito do Sul
2 Afogado da Ingazeira	39 Camutanga	76 Iguaraci	113 Orobo	150 São Bento do Uma
3 Afranio	40 Canhotinho	77 Inaja	114 Oroco	151 São Caetano
4 Agrestina	41 Capoeiras	78 Ingazeira	115 Ouricuri	152 São João
5 Agua Preta	42 Carnaíba	79 Ipojuca	116 Palmares	153 São Joaquim do Monte
6 Aguas Belas	43 Carnaubeira da Penha	80 Ipubi	117 Palmerina	154 São José da Coroa Grande
7 Alagoinha	44 Carpina	81 Itacuruba	118 Painhas	155 São José do Belmonte
8 Aliança	45 Caruaru	82 Itaiba	119 Paranatama	156 São José do Egito
9 Altinho	46 Casinhas	83 Itamaraca	120 Parnamirim	157 São Lourenço da Mata
10 Amaraji	47 Catende	84 Itambé	121 Passira	158 São Vicente Ferrer
11 Angelim	48 Cedro	85 Itapetim	122 Paudalho	159 Serra Talhada
12 Araçoiaba	49 Chã de alegria	86 Itapissuma	123 Paulista	160 Serrita
13 Araripina	50 Chã Grande	87 Itaquitinga	124 Pedra	161 Sertânia
14 Arcoverde	51 Condado	88 Jaboatão	125 Pesqueira	162 Sirinhaem
15 Barra de Guabiraba	52 Correntes	89 Jaqueira	126 Petrolândia	163 Solidão
16 Barreiros	53 Cortes	90 Jatauba	127 Petrolina	164 Surubim
17 Belem de Maria	54 Cumaru	91 Jatoba	128 Poção	165 Tabira
18 Belem de São Francisco	55 Cupira	92 João Alfredo	129 Pombos	166 Tacaimbó
19 Belo jardim	56 Custodia	93 Joaquim Nabuco	130 Primavera	167 Tacaratu
20 Betania	57 Dormentes	94 Jucati	131 Quipapa	168 Tamandaré
21 Bezerros	58 Escada	95 Jupi	132 Quixaba	169 Taquaritinga do Norte
22 Bodoco	59 Exu	96 Jurema	133 Recife	170 Terezinha
23 Bom Conselho	60 Feira Nova	97 Lagoa de Itaenga	134 Riacho das Almas	171 Terra Nova
24 Bom Jardim	61 Fernando de Noronha	98 Loagoa do Carro	135 Ribeirão	172 Timbauba
25 Bonito	62 Ferreiros	99 Lagoa do Ouro	136 Rio Formoso	173 Toritama
26 Brejão	63 Flores	100 Lagoa dos Gatos	137 Sairé	174 Tracunhaém
27 Brejinho	64 Floresta	101 Lagoa Grande	138 Salgadinho	175 Trindade
28 Brejo da Madre de Deus	65 Frei Miguelinho	102 Lajedo	139 Salgueiro	176 Triunfo
29 Buenos Aires	66 Gameleira	103 Limoeiro	140 Saloa	177 Tupanatinga
30 Buique	67 Garanhuns	104 Macaparama	141 Sanharó	178 Tuparetama
31 Cabo	68 Gloria do Goita	105 Machado	142 Santa Cruz	179 Venturosa
32 Cabrobo	69 Goiana	106 Manari	143 Santa Cruz da Baixa Verde	180 Verdejante
33 Cachoeirinha	70 Granito	107 Maraial	144 Santa Cruz do Capibaribe	181 Vertente do Lério
34 Caetes	71 Gravata	108 Mirandiba	145 Santa Filomena	182 Vertente
35 Calçados	72 Iati	109 Moreilandia	146 Santa Maria da Boa Vista	183 Vicência
36 Calumbi	73 Ibimirim	110 Moreno	147 Santa Maria do Cambuca	184 Vitoria de Santo Antão
37 Camaragibe	74 Ibirajuba	111 Nazare da Mata	148 Santa Terezinha	185 Xexeu

Anexo II

Relação dos Deputados Estaduais Eleitos em 2002 por ordem de votação

Seq	Deputado	Votação	Índice	Partido	Seq	Deputado	Votação	Índice	Partido
1°	Raul Henry	117.471	4,3	PMDB	27°	Marcoantonio Dourado	32.730	1,2	PMDB
2°	Soldado Moises	58.297	2,5	PL	28°	Isaltino Nascimento	32.037	1,4	PT
3°	Bruno Araujo	57.452	2,1	PSDB	29°	Bruno Rodrigues	31.900	1,2	PPB
4°	Manoel Ferreira	52.883	1,9	PPB	30°	Augusto Cesar	30.402	1,1	PSDB
5°	Sérgio Leite	52.523	2,3	PT	31°	Malba Lucena	29.865	1,1	PSDB
6°	José Queiroz	46.408	2,2	PDT	32°	Ana Cavalcanti	27.821	1,1	PSC
7°	Guilherme Uchoa	44.825	2,1	PDT	33°	Betinho Gomes	27.711	1,1	PPS
8°	Augusto Coutinho	44.760	1,6	PFL	34°	Lula Cabral	27.465	1,0	PMDB
9°	Izaías Regis	43.367	1,9	PSB	35°	Raimundo Pimentel	26.553	1,3	PSL
10°	Elias Lira	43.010	1,6	PFL	36°	Adelmo Duarte	26.314	1,0	PSDC
11°	João Negromonte	42.209	1,5	PMDB	37°	Lorival Simões	25.876	1,3	PV
12°	Pastor Cleiton Collins	41.442	1,8	PSB	38°	Ana Rodvalho	25.811	1,0	PSC
13°	Missionária Dilma Lins	41.235	1,8	PL	39°	Nelson Pereira	25.680	1,1	PCdoB
14°	Ricardo Teobaldo	40.124	1,5	PMDB	40°	Sebastião Oliveira Junior	25.470	1,3	PSD
15°	Antonio Moraes	39.807	1,4	PSDB	41°	Ceça	24.670	1,1	PT
16°	Ciro Coelho	38.519	1,4	PFL	42°	Roberto Leandro	24.534	1,1	PT
17°	Romario Dias	37.953	1,4	PFL	43°	João Fernando Coutinho	24.105	1,0	PSB
18°	Fernando Lupa	36.872	1,3	PSDB	44°	Antonio Figueiroa	23.586	1,2	PSD
19°	Henrique Queiroz	36.704	1,3	PPB	45°	Tereza Leitão	23.104	1,0	PT
20°	Coronel Sebastião Rufino	35.816	1,3	PFL	46°	Carla Lapa	22.709	1,0	PSB
21°	Claudiano Martins	35.505	1,3	PMDB	47°	Alf	21.969	1,0	PDT
22°	Mavíael Cavalcanti	34.421	1,3	PFL	48°	Ettore Labanca	20.940	1,0	PTB
23°	Roberto Liberato	34.244	1,2	PFL	49°	Professor Sívio Costa	19.538	1,0	PSD
24°	Jacilda Urquiza	33.956	1,2	PMDB					
25°	Pedro Eurico	33.438	1,2	PSDB					
26°	Aglaison Junior	33.418	1,5	PSB					
T1	Total de votos	1.156.659			T2	Total de Votos	600.790		
T3	Total Geral da Votação (T1+T2)	1.757.449							

Obs Índice - referente ao quantitativo de votos (%) de votos obtidos (a mais) em relação ao último candidato eleito pela legenda

Anexo III

Relação dos Deputados Estaduais não Reeleitos em 2002

Seq	Deputado	Votação	Índice	Partido
1°	Afonso Ferraz	27.450	0,9	PSDB
2°	Andre Campos	18193	0,7	PTB
3°	Antônio de Pádua (Toquinha)	15733	0,6	PPB
4°	Augustinho Rufino	24602	0,9	PSDC
5°	Beto Gadelha	17717	0,7	PSL
6°	Diniz Cavalcanti	20510	0,7	PMDB
7°	Eudo Magalhães	25777	0,9	PFL
8°	Garibaldi Gurgel	21542	0,8	PMDB
9°	Geraldo Barbosa	22337	0,8	PSDB
10°	Geraldo Coelho	27022	0,9	PFL
11°	Geraldo Melo	24431	0,8	PMDB
12°	Gilvan Costa	28855	0,4	PTN
13°	Israel Guerra	18894	0,7	PSDB
14°	João Braga	14354	0,7	PV
15°	João de Deus	5068	0,2	PTB
16°	Ranilson Ramos	15916	0,6	PPS
		328.401	11,3	

Obs1 Índice - referente ao quantitativos (%) de votos obtidos (a menos) em relação ao último candidato eleito pela legenda.

Obs: Antonio Mariano (PFL) não disputou
José Marcos (PFL) não disputou
Gilberto Marques Paulo (PFL) não disputou
Hélio Urquiza (PMDB) não disputou
Sergio Pinho Alves (PSDB) não disputou
Tereza Duere (PFL) não disputou
Paulo Rubens (PT) disputou a Camara Federal - elegeu
Jorge Gomes (PSDB) disputou a Camara Federal - perdeu
Carlos Lapa (PSB) disputou a Camara Federal - perdeu

Tabela 07A - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	11°	12°	13°	14°	15°	16°
1	1,464	4,636	,113	1,438	3,298	,205	52,889	1,187	,022	,084	,492	5,826	4,32	,058	,845	,036
2	18,926	,329	,029	,171	,009	,	,067	,015	,004	,004	,025	,	,095	,022	,018	,004
3	,018	,117	,	,08	,	,01	,072	,	,	,	,	,	,065	,	,007	16,188
4	,218	,177	,441	,382	,139	3,739	16,905	,	,	,015	,098	,004	,537	,033	,029	,007
5	,331	,584	,011	,157	,117	,024	,134	,004	,009	,007	,12	,022	,238	,	,062	,
6	,018	,593	,	,415	,013	,096	,196	,069	,511	,051	,004	,	,104	,	,044	,015
7	9,496	,169	,055	,015	,013	,01	,043	,029	,048	,033	,004	,	,056	,007	,018	,
8	,28	,55	,16	3,605	,216	,005	13,61	8,043	,009	,025	,309	,718	,848	,029	,517	,015
9	,12	,974	,076	,648	,069	2,999	,435	,553	,	,138	,011	,	,035	,004	,025	,029
10	,076	,268	13,261	,805	,151	,014	,076	,248	,	,455	,036	,242	,061	,022	,04	,007
11	,018	,113	,036	,015	,	,005	,043	,044	7,35	,004	,018	,031	,074	,004	,025	,
12	,233	,151	,	,197	,203	,	4,217	,011	,	,055	5,596	,621	,121	,029	,058	,
13	,433	,489	,036	,051	,03	,01	,42	,007	,004	,011	,076	,	,338	,004	,084	,157
14	17,309	3,086	1,318	,288	,247	,258	,215	,401	,189	,04	,583	,	1,29	,033	,084	,102
15	,051	,117	,033	,273	,022	,134	,029	5,716	,004	,193	,069	,057	,039	,	,015	,073
16	,979	1,48	,047	5,946	,225	,043	,267	,135	,	,186	,863	,088	,441	,	,044	,022
17	,066	,074	,095	,047	,026	,048	,124	,015	,	,178	,076	,106	,03	,007	,015	,117
18	,393	,164	,095	,029	,052	,005	,11	,011	,	,	3,16	,	,069	,863	,004	2,782
19	,167	,58	1,449	,066	,108	,31	,244	42,49	,075	,208	,12	,026	,853	,215	,076	,466
20	,062	,039	,266	,025	,004	,	,076	,087	,	,04	,	,	,043	,	,	,
21	13,373	,744	,433	,262	,299	,807	,334	,146	,044	1,289	,575	,114	,45	,036	,204	,015
22	,004	,19	,007	,015	,017	,019	,11	,	,	,004	,004	,	,134	,	,011	23,27
23	,007	1,277	,	,211	,017	,019	,301	,357	1,66	,007	,051	,	,498	,004	,055	,015
24	,415	,281	,004	,153	,169	,091	,177	,127	,	,044	,069	,137	,329	4,886	,084	,109
25	,222	,247	,364	,794	,074	2,584	,215	,157	,004	,262	12,23	,031	,606	,018	,051	,036
26	,011	,403	,	,062	,017	,	,062	,007	12,581	,	,	,	,095	,	,015	,
27	,007	,164	,058	,055	,026	,	,01	,	,	,	,015	,	,026	,058	,011	,044
28	,033	,139	12,918	,007	,039	,296	,167	,208	,	,12	,025	,018	,489	,044	,084	,04
29	,102	,346	,018	,182	,139	,	9,131	,007	,	,047	,135	,11	,039	,102	,109	,
30	,568	,563	,084	,2	,095	,033	,564	,087	,026	,015	,47	,031	,446	,	,167	,029
31	2,483	2,558	,492	5,017	6,661	,425	,372	4,136	,092	,433	2,662	5,509	2,567	,055	,28	,055
32	,051	,208	,004	,047	,009	,014	,105	,029	,	,022	,036	,	,134	,	,033	,269
33	,022	,221	4,482	,	,052	,344	,043	,025	,026	,073	,007	,	,069	,04	,015	,12
34	4,267	,134	,	,066	,013	,005	,215	,007	12,519	,004	,029	,	,069	,	,044	,
35	,007	,061	,011	,007	,009	,005	,067	,051	,352	,029	,007	,	,061	,004	,018	,004
36	,069	,169	,	,004	,	,	,057	,	,	,	,	,	,074	,	,004	,

Tabela 07A - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	11°	12°	13°	14°	15°	16°
37	3,466	8,618	,306	5,709	2,61	,659	5,845	1,708	,07	,175	1,169	6,733	5,233	,313	,357	,146
38	,189	,173	,113	,117	,173	,177	,124	8,498	,	1,5	,113	,009	,368	,004	,025	,007
39	,029	,087	,	,415	,251	,005	,043	,007	,	,	,022	,	,082	,	6,557	,004
40	,204	,398	4,318	,259	,074	,033	,105	,022	,374	,	,044	,009	,247	,	3,037	,076
41	,641	,299	,055	,022	,043	,005	,072	,029	6,39	,029	,011	,	,087	,	,018	,011
42	,928	,32	,025	,091	,035	,301	,062	,004	,	,004	,011	,	,082	,004	,011	,
43	,011	,039	,029	,	,	,091	,038	,011	,	,007	,015	,	,009	,007	,011	,062
44	,805	4,644	,08	1,314	1,575	,062	,54	,113	,013	,16	,269	2,845	1,567	13,501	2,738	,036
45	1,041	9,665	3,313	1,955	,952	176,055	1,165	,284	,255	,837	,16	,07	6,54	,124	,801	,051
46	,04	,048	,164	,076	,017	,005	,096	,018	,	,	,069	,018	,043	7,657	,04	,022
47	1,959	1,597	,091	1,267	,16	,081	,11	,189	,009	1,926	,353	,031	,493	,033	,051	,033
48	,004	,139	,	,	,013	,	,038	,	,053	,	,004	,	,	,	,004	2,112
49	,109	,238	,029	,546	,082	,	,072	,066	,004	3,102	,015	,291	,104	,047	,018	,011
50	,757	,623	5,782	,601	,078	,033	,096	,015	,013	,823	,091	,057	,398	,	,131	,029
51	2,989	,706	,033	1,573	,212	,048	,267	,462	,	,004	,055	,128	,818	,007	1,464	,015
52	,022	,182	,004	,062	,03	,	,081	,076	4,954	,04	,025	,	,087	,	,069	,
53	,062	,173	,109	,899	,022	,062	,1	,058	,	,022	,084	,163	,121	,011	,04	,029
54	,167	,126	,073	,251	,03	,177	,11	,087	,	,044	,036	,075	,065	,135	,197	,066
55	16,253	,164	,066	,266	,013	,387	,449	,	,022	,015	,007	,	,55	6,394	,015	,029
56	,269	,723	15,096	,004	,087	,086	,124	,015	,022	,015	,055	,004	,13	,	,058	,
57	,025	,082	,	,586	,	,	,057	,	,	,007	,	,	,121	,	,004	4,602
58	,502	1,428	7,974	1,868	,931	,067	,205	,142	,026	2,185	,153	1,462	,775	,007	,098	,044
59	,102	,48	,091	,062	,013	,	,11	,015	,	,	,022	,	,126	,	,087	,623
60	,138	,13	,015	,925	,186	,01	,096	,036	,	4,205	,244	,299	,151	10,359	,062	,011
61	,036	,052	,047	,	,03	,	,	,153	,004	,018	,015	,	,	,	,	,
62	,033	,19	,004	,12	,281	,01	,062	,018	,	,007	,885	,	,026	,007	,484	,007
63	,033	,203	1,649	,164	,035	,057	,1	,182	,013	,073	,004	,	,151	,004	,015	,
64	,022	,398	,575	,022	,026	,95	,167	,015	,004	,058	,015	,004	,268	,	,062	,466
65	,004	,052	,04	,051	,	,038	,076	,	,	,004	,055	,009	,052	2,152	,029	,011
66	,295	,355	,029	1,358	,143	,01	,148	,018	,004	,186	,117	,172	,156	,	,036	,004
67	,339	4,341	,237	,717	,221	,148	,339	,091	93,536	,029	,127	,013	2,571	,015	,138	,018
68	,229	,299	,036	,568	,095	,019	,201	,044	,004	7,26	,04	,423	,325	,339	,113	,
69	,502	1,701	,066	5,702	,952	,105	,726	1,285	,022	,408	,426	,603	2,008	,015	,317	,025
70	,	,043	,	,	,	,	,019	,	,	,	,	,	,	,	,007	,073
71	27,926	1,502	,459	,965	,58	1,676	,349	,193	,026	15,649	,106	,361	,658	,058	,295	,
72	,004	,117	,	,106	,026	,01	,105	,091	,744	,066	,	,	,022	,	,04	,007

Fonte: TRE-PE

Tabela 07A - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	11°	12°	13°	14°	15°	16°
73	,029	,108	,025	,244	,022	,057	,115	,033	,004	,455	,011	,	,143	,004	,12	,
74	,011	,03	,004	,036	,004	,057	,033	,015	,013	,007	,	,	,013	,	,025	,098
75	1,566	,909	,08	1,212	1,368	,091	32,607	,12	,004	,186	,404	5,187	2,316	,036	,681	,051
76	,295	,091	,167	,066	,004	,01	,048	,	,	,	,062	,004	,009	,131	,007	,004
77	,036	,074	,018	,036	,	,014	,033	,022	,009	,022	,	,	,	,	,015	,051
78	,186	,061	,047	,036	,004	,	,019	,	,	,	,018	,	,	3,281	,022	,
79	,441	,905	14,473	1,773	,835	,014	,415	,138	,132	,925	,12	2,981	,757	,007	,109	,022
80	,	,238	,033	,	,	,	,119	,	,	,004	,007	,	,043	,	,018	9,696
81	,011	,087	,983	,	,	,005	,033	,011	,	,007	,029	,	,013	,007	,011	,036
82	,051	,147	,	,029	,004	,	,11	,018	,423	,011	,	,	,03	,	,025	,
83	,47	,45	,018	,098	,303	,134	3,176	,102	,	,047	,08	,586	,511	,051	2,523	,007
84	,058	,225	,018	1,078	12,31	,005	,224	,015	,	,004	3,215	,07	,316	,011	,277	,029
85	,08	,316	,102	,127	,	,024	,086	,109	,	,022	,004	,	,069	,095	,018	2,876
86	,091	,312	,004	,098	,095	,005	6,041	,051	,009	,899	,022	,467	,203	,015	10,3	,036
87	,106	,502	,007	,193	,052	,	,234	,029	,	,	,036	,771	,338	,033	,04	,04
88	18,962	19,49	1,773	20,084	26,381	1,877	4,456	6,86	,603	1,081	8,418	27,562	21,472	,568	1,933	,564
89	,131	,147	,007	,055	,043	,005	,053	,004	,013	,007	6,19	,004	,043	,	,007	,004
90	,007	,074	13,807	,018	,009	,029	,072	,022	,	,004	,015	,026	,069	,	,011	,033
91	,004	,1	,004	,015	,017	,005	,033	,	,	,033	,015	,	,009	,	,004	,022
92	,12	,126	,025	,047	,416	,038	,138	,029	,	,397	,12	,044	,16	1,242	,309	,127
93	,117	1,069	,015	,189	,095	,019	,067	,004	,004	,018	,036	,07	,113	,	,106	,004
94	,004	,022	,022	,007	,004	,	,048	,029	1,092	,007	,	,	,035	,	,015	,004
95	,007	,091	,036	,029	,013	,014	,062	,018	10,212	,004	,007	,	,203	,	,004	,018
96	,073	,074	,011	,051	,017	,	,072	,	,	,	,004	,	,139	,	,011	,08
97	,157	,312	,007	,896	,208	,014	,076	,036	,	,197	,04	,616	,342	,342	,146	,004
98	,098	,589	,004	,095	,108	,005	,053	,025	,	,015	,025	,189	,173	6,062	8,236	,036
99	,007	,121	,	,004	,	,005	,062	,138	,845	,029	,015	,	,013	,004	,	,
100	,259	,069	,	,095	,022	,067	,105	,	,009	,	,015	,	,087	,058	,018	,109
101	7,038	,074	,	,138	,017	,014	,096	,004	,	,011	,	,	,065	,	,011	,357
102	,029	,126	,036	,029	,035	,062	,1	,011	,159	,047	,015	,	,385	,033	,033	,353
103	12,703	2,047	,025	,524	,364	,038	,31	,095	,004	,149	,251	,498	,437	46,401	,499	,124
104	,066	,113	,004	,703	,017	,01	,234	,015	,	,007	,178	,114	,255	,018	11,276	,022
105	,08	,113	,036	,076	,022	,	,11	,	,	,004	,055	,031	,134	,601	5,076	,011
106	,	,	,	,051	,	,	,043	,004	,	,011	,004	,	,004	,	,018	,
107	2,571	,312	,04	,04	,009	,005	,067	,	,009	,	,171	,	,048	,007	,022	,
108	,	,195	,812	,018	,013	,	,444	,004	,	,004	,011	,	,108	,004	,011	,055

Fonte: TRE-PE

Tabela 07A - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	11°	12°	13°	14°	15°	16°
109	4,005	,104	,004	,	,004	,	,048	,004	,	,	,	,	,004	,	,007	,066
110	2,49	2,277	,055	6,226	,697	,11	,263	,259	,013	2,319	,167	1,682	,74	,007	,087	,069
111	,197	3,67	,127	1,824	,398	,005	,444	,127	,026	,036	10,497	1,77	,355	,189	11,167	,011
112	18,391	19,919	1,129	14,619	21,52	2,598	8,104	6,077	,661	,808	5,873	18,319	17,01	,524	2,228	,575
113	,965	,139	,422	,277	,043	,014	,224	,015	,	,025	,047	,154	,061	1,486	,109	,106
114	,015	,017	,022	,	,004	,	,033	,	,	,	,	,	,043	,	,004	,025
115	,149	,723	,011	,277	,035	,	,248	,	,	,	,047	,009	,351	,004	,062	6,94
116	4,628	3,298	,044	,444	1,225	,621	,33	,029	,026	,178	,164	,053	,913	,	,222	,007
117	,018	,229	,004	,047	,013	,005	,057	,04	,925	,018	,007	,	,03	,	,025	,004
118	25,986	,169	,331	,131	,013	,081	,153	,004	,031	,033	,029	,	,03	,047	,029	,
119	,029	,061	,004	,055	,	,005	,076	,047	1,638	,007	,	,	,065	,	,007	,
120	,004	,489	,	,	,017	,	,053	,011	,	,	,004	,	,017	,004	,011	2,855
121	,59	,329	,004	,36	,156	,057	,253	,04	,004	,291	,055	,374	,294	3,262	12,47	,007
122	,39	1,982	,197	4,333	,783	,043	,53	,135	,004	5,003	,109	,832	,55	,167	,204	,011
123	9,681	14,777	1,081	3,477	19,494	,826	7,536	1,773	,211	,852	1,959	14,457	10,15	,473	1,114	,164
124	,55	,835	,029	,08	,082	,	,158	8,167	,423	,044	,	,	,186	,047	,157	,004
125	2,054	,757	1,511	,087	,247	,158	,353	,208	,167	3,062	,153	,004	,71	,	,051	,164
126	,007	,169	,025	,	,017	,005	,062	,011	,	,047	,011	,	,186	,	,033	,015
127	,652	6,895	,029	1,711	,216	,033	,568	,018	,163	,036	,033	,	7,341	,029	,113	28,538
128	,04	,074	,171	,011	,061	,	,067	,015	,013	,007	,007	,	,03	,	,011	,127
129	,175	,532	,106	,561	,1	,038	,129	,051	,018	8,338	,044	,55	,156	,004	,066	,
130	,047	,411	6,011	,382	,147	,019	,153	,073	,	2,257	,047	,07	,078	,	,007	,004
131	,066	,268	,058	,12	,009	,043	,067	,004	,546	,004	,015	,004	,294	,	,047	,004
132	,04	,052	,004	,	,	,	,053	,	,	,004	,	,	,017	,018	,007	,
133	166,131	74,294	11,739	54,072	111,427	12,779	16,762	55,325	3,924	4,249	44,832	66,256	54,774	4,107	14,546	3,524
134	,04	,186	5,494	,069	,043	1,299	,162	,018	,	,007	,022	,	,26	,	9,601	,004
135	,375	,995	,153	2,425	,312	,038	,134	,095	,013	,35	,131	,762	,268	,036	,025	,007
136	,091	,485	,036	2,097	,078	,014	,148	,007	,035	,058	9,984	,11	,164	,018	,051	,
137	,335	,264	,08	,12	,043	,186	,115	,113	,	9,219	,015	,009	,095	,	,022	,007
138	,011	,069	,	,025	,078	,005	,091	,007	,	,004	,073	,026	,022	,109	,098	,004
139	,066	1,454	,08	,004	,182	,038	,119	,036	,009	,08	,24	,	,264	,007	,051	,877
140	,029	,16	,007	,135	,004	,01	,119	,015	8,825	,	,036	,	,082	,	,051	,
141	,091	,225	12,314	,08	,061	,019	,043	,411	,004	,036	,149	,	,113	,004	,011	,149
142	,025	,087	,	,04	,013	,	,067	,	,	,	,004	,	,017	,	,011	,437
143	,004	,238	,004	,036	,009	,	,072	,	,	,	,	,	,065	,	,018	,
144	,058	,264	,441	,044	,065	,654	,162	,018	,004	,029	,069	,242	1,039	,036	,018	,182

Fonte: TRE-PE

Tabela 07A - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	11°	12°	13°	14°	15°	16°
145	,004	,043	,	,015	,	,	,043	,004	,	,	,004	,	,	,	,004	,12
146	4,759	,346	,018	,047	,004	,	,119	,007	,	,04	,007	,	,221	,	,018	2,516
147	,011	,082	,036	,138	,039	,005	,067	,	,	,	,004	,066	,074	,044	,033	,007
148	,033	,173	,047	,295	,	,	,029	,	,	,004	,	,	,	,062	,011	,004
149	,062	,229	,004	,025	,03	,01	,053	,036	,053	,022	,025	,	,035	,004	,018	,
150	,076	,355	14,229	,007	,048	,119	,205	,441	,348	,127	,135	,009	,905	,011	,018	,335
151	,076	,528	,36	,098	,017	3,424	,205	,146	,026	16,501	,022	,004	,584	,124	,062	,015
152	,022	,537	,004	,215	,017	,	,091	,022	13,347	,004	,	,	,177	,	,036	,011
153	,095	,177	12,143	,157	,03	,267	5,955	,124	,	,08	,127	,018	,229	,011	,018	,066
154	,284	,247	,025	1,478	,039	,043	,105	,725	,013	,098	,098	,053	,095	,004	,018	,044
155	,011	1,788	3,171	,	,035	,	,258	,	,	,004	,011	,	,134	,029	,036	,135
156	,124	,528	9,168	,08	,03	,005	,138	,007	,009	,015	,015	,	,45	10,999	,036	,033
157	,725	3,813	,244	3,24	1,32	,067	,439	,652	,031	,157	,233	2,651	1,467	,127	,149	,04
158	,051	,147	,029	,353	,048	,01	,138	,015	,	,04	10,002	,048	,312	,011	1,132	,058
159	,513	3,584	,626	,142	,229	,043	,234	,044	,026	,007	,098	,	1,524	,007	,066	,193
160	,033	,147	,069	,	,017	,005	,057	,004	,	,	,	,	,009	,	,171	15,296
161	1,096	,671	,251	,062	,134	,053	,812	,149	,022	,022	,015	,031	,403	,033	,073	,091
162	,226	1,091	,244	2,134	,268	,	,148	,033	,022	,066	,248	1,409	,29	,022	,106	,015
163	,08	,1	,004	,015	,013	,005	,014	,004	,	,007	,015	,	,013	,459	,055	,011
164	,229	,571	,124	,448	,29	,067	,234	,04	,004	,051	,051	,559	,55	,495	,124	,007
165	,208	,558	,066	,652	,048	,005	,105	,058	,022	,007	,066	,	,139	,379	,492	,007
166	,018	,121	,036	,	,026	,205	,072	,197	,	,076	,025	,	,043	8,793	,018	,076
167	,073	,13	,	,033	,017	,	,072	,007	,	,375	,004	,	,009	,	,022	,004
168	,146	,602	,029	2,465	,095	,062	,057	,055	,004	,062	,732	,062	,177	,	,04	,007
169	,135	,108	10,082	,167	,164	,081	,067	,069	,004	,025	,022	,079	,126	,011	,025	,062
170	,007	,074	,004	,036	,	,014	,014	,004	3,342	,	,004	,	,048	,	,007	,
171	,025	,16	,004	,	,	,	,024	,08	,	,	,	,	,	,004	,007	,08
172	,146	,42	,055	2,134	,242	,014	,401	,131	,031	,025	2,982	,145	,757	,106	18,442	,127
173	,018	,134	,852	,182	,004	,501	,053	,004	,	,	,004	,018	,286	,004	,022	,044
174	,073	,537	,018	,448	,035	,005	,129	,018	,	,004	,182	,339	,121	,131	4,482	,004
175	,036	,19	,007	,	,	,019	,134	,004	,	,004	,	,	,113	,	,033	1,606
176	,098	,364	,015	,022	,048	,005	,072	,018	,	,011	,004	,	,108	,	,022	,007
177	,022	,104	,018	,12	,009	,005	,038	,	,04	,011	,	,	,074	,	,011	,
178	,069	,151	4,737	,08	,03	,	,029	,004	,	,004	,011	,	,108	6,15	,015	,
179	,098	,32	,044	,011	,022	,038	,029	,044	,203	,007	,018	,	,13	,015	,401	,011
180	,	,203	,309	,	,004	,	,081	,	,	,	,	,	,017	,	,025	6,667

Fonte: TRE-PE

Tabela 07A - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	11°	12°	13°	14°	15°	16°
181	,004	,017	,018	,106	,013	,005	,033	,	,004	,051	,004	,018	,017	,058	,007	,
182	,047	,104	,124	,011	,069	,143	,11	,022	,022	,018	,004	,066	,048	,025	,164	,044
183	,208	,472	,087	1,668	,151	,038	,525	,113	,	4,111	11,236	,299	,428	,521	3,051	,
184	1,027	2,939	,204	2,713	,753	,091	,291	,229	,048	49,609	,073	4,236	2,203	,098	,153	,029
185	,018	,117	,004	,015	,03	,024	,033	,	,	,007	,	,004	,048	,	,011	,066
T1	427,712	252,324	209,183	192,547	227,333	221,624	214,064	162,971	190,968	156,599	153,683	182,492	178,476	146,091	144,937	140,248
T2	108,05	100,28	104,88	100,43	111,43	176,06	101,48	102,82	106,12	106,94	102,79	108,27	103,41	104,1	101,11	106,59
T3	5	12	8	5	1	1	1	7	8	2	6	7	3	4	7	9
T4	21,61	8,36	13,11	20,09	111,43	176,06	14,5	12,85	53,06	17,82	14,68	36,09	25,85	14,87	11,23	15,23
T5	180	184	163	167	166	143	184	150	104	155	159	96	177	119	182	150
T6	2,376	1,371	1,283	1,153	1,369	1,55	1,163	1,086	1,836	1,01	,967	1,901	1,008	1,228	,796	,935

*T1 - percentual do total de votos obtidos pelo candidato, considerando os votos necessários para eleição por legenda

*T2 - percentual de votos necessários para eleição, considerando os votos necessários para eleição por legenda

*T3 - total de municípios necessários para atingir T2, considerando os votos necessários para eleição por legenda

*T4 - média do percentual de votos por municípios (T2/T3)

*T5 - total dos municípios, onde o candidato obteve os votos

*T6 - percentual de votos por municípios obtidos pelos Deputados eleitos

*T7 - 1,114 (%) a média de votos obtidos por municípios, pelos Deputados eleitos (T1 / T6)

Tabela 07B - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	17°	18°	19°	20°	21°	22°	23°	24°	25°	26°	27°	28°	29°	30°	31°	32°
1	,095	,106	,051	,098	,015	,142	,186	,502	,422	,084	,084	1,588	,269	,076	1,154	,036
2	,025	,044	,055	,047	,007	,015	,036	,004	,	,	,018	,069	,025	,167	,	,005
3	,	,138	,	,004	,	,	,004	,	,	,	,018	,	,007	,004	,004	,
4	,011	2,185	,007	,095	,015	,025	8,167	,	,	,022	,004	,022	,033	,011	,044	,02
5	,015	,	,149	,	,004	,189	,004	,007	,025	,	,	,017	,022	,011	,007	,005
6	,411	,018	4,566	,	26,073	,004	,	,029	,	,	,029	,134	,149	,226	,007	,369
7	,015	,029	1,435	,	,084	,	,262	,	,015	,	,102	,	,015	,015	,015	,
8	,029	,007	,102	,033	,015	6,79	,011	,044	,087	,009	,007	,074	,08	,	,095	,031
9	,237	7,846	,069	,004	,033	5,061	3,211	,007	,004	,035	,044	,017	,047	,011	,	,
10	,018	,004	,153	,	,004	,015	,015	,047	,047	10,146	,	,013	,04	,025	,033	,097
11	7,016	,	,	,	,007	,	,004	,004	,015	,	,062	,004	,029	,	,004	,113
12	,015	,033	,022	,011	,	,007	,	,025	,018	,009	,007	,043	,044	,022	,08	,005
13	,146	,015	,004	,004	,004	,004	,	,004	,	,	,	,082	,135	,044	1,919	,317
14	,164	,193	,222	,029	6,284	,524	,164	,036	,007	,07	,455	,264	,084	,182	,117	,107
15	,	,058	,036	,007	,	,004	,051	,004	,193	,	,	,004	,007	,	,007	,
16	,069	,044	2,228	,018	,022	,324	,08	,022	7,723	,321	,011	,71	,193	,022	,025	,036
17	,036	9,386	,044	,007	,	,011	,018	,	,004	,004	,007	,035	3,062	,004	,029	,01
18	,12	,007	,007	,	,	,	,	,	,018	,	,004	,035	,04	,171	,018	,998
19	,142	,022	,011	,069	,109	,004	,371	,044	,117	,053	,24	,117	,047	,477	,051	,
20	11,374	,	,	,022	,007	,	,015	,	,	,088	,	,	,004	,124	,004	,005
21	,011	,036	,047	,248	,007	,011	2,108	,018	,004	,159	,055	,143	,16	,015	,138	,056
22	,033	,051	,033	,018	,004	,	,	,011	,004	,	,047	,385	,047	,317	,007	,026
23	7,926	,015	,007	,011	,32	,	,004	10,504	,	,009	,022	,017	,047	,007	,029	,01
24	,029	,007	,084	30,97	,	,153	,022	,04	,371	,009	,004	,087	,164	,04	,08	9,438
25	,047	,852	,058	,047	,004	,007	2,56	,011	,029	,004	,015	,091	,259	,015	,033	,
26	,215	,	,	,	,087	,	,004	,022	,	,	,076	,009	,004	,	,	,
27	,	,248	,	8,334	,	,095	,	,	,	,	,	,004	,004	,	,	,
28	,029	,036	,	,004	,022	,007	,317	,007	13,672	,057	,004	,043	,087	,015	,	,005
29	,066	,007	,178	,025	,	,029	,	,007	9,594	,004	,007	,017	,011	,	,066	,005
30	,051	,16	2,993	,015	8,906	,058	,007	,022	,011	5,029	23,219	,126	,379	,117	,033	,02
31	,102	,706	,437	,047	,455	,084	,058	,222	,226	,145	,051	,39	,353	,167	1,125	,205
32	,768	,	,	,022	,018	,007	,044	,004	,029	,022	,004	,009	,022	3,018	,022	,
33	,029	,051	,007	,007	,015	,004	,138	,025	,	,137	,269	,013	,007	,007	,007	,
34	,335	,004	,007	,004	,211	,	,	,004	,	,	,208	,004	,025	,095	,	,
35	7,952	,	,	,015	,007	,	,	,	,	,	1,333	,	,015	,	,	,031
36	,004	,	,	,	,	,	,	,	,	,	,	,	,004	2,214	,	,026
37	,211	,415	,226	,411	,062	,746	,12	,197	,375	,22	,404	2,727	1,256	,386	2,378	,246
38	,004	,033	,022	,011	,007	,	,117	,007	,033	,	,007	,013	,069	,	,022	,
39	,004	,091	,004	,007	,	,197	,	,011	,055	,	,	,022	,004	,	,062	,
40	3,353	,015	,	,011	,138	,047	,	,	,	,	2,774	,009	,226	,029	,022	7,662
41	,248	,08	,004	,004	,357	,	,015	,011	,	,013	10,246	,043	,025	,029	,011	,01
42	,	,004	,004	,004	,	,	,004	,004	,	,013	,011	,061	,055	,339	,004	,128
43	,08	,025	,	,022	,	,004	,	,	,	,	,022	,	,004	,113	,149	,072
44	,32	,076	,998	,295	,018	2,501	,029	,076	,113	,216	,007	,883	,098	,16	,284	,169
45	1,795	,186	,91	,109	,259	,255	53,814	,051	,306	,194	,189	,532	4,624	1,577	,593	,425
46	,004	,098	,011	,146	,	,033	,	,011	,029	,	,004	,035	,022	,007	,007	,061
47	,084	,164	3,601	,015	,131	,029	,928	,022	,117	,018	,007	,809	5,25	1,587	,069	,01
48	,007	,007	,	,015	,098	,	,	,	,	,092	,004	,	,	2,083	,	,
49	,058	5,509	1,617	,051	,004	,055	,	,022	,011	,37	,033	,061	,117	,018	,036	,005
50	,047	,	,335	,033	,004	,011	,022	,011	,011	10,881	,	,026	,025	,058	,058	,169
51	,076	,004	,04	1,464	,004	3,681	,011	,073	,335	,004	,	,251	,025	,058	,055	,02
52	7,61	,	,	,011	,036	,	1,187	,	,	,	,058	,022	,095	,	,058	,
53	,	,033	3,04	,	,	,015	,025	,022	,007	,018	,	,026	,087	,	,011	,205
54	,	,018	,007	10,304	,936	,047	,138	,004	,015	,009	,	,03	,109	,011	,015	9,546
55	,004	1,3	,011	,	,004	,018	1,26	,004	,029	,084	,066	,294	,062	,015	,069	,01
56	,08	,146	,029	,018	,127	,033	,004	,	,004	15,21	,135	,039	,255	,604	,066	,026
57	,	,007	,	,004	,	,	,007	,	,	,	,011	,	,011	,	,004	,
58	,036	,011	,218	,007	,004	,047	1,132	,066	3,557	,225	,051	,156	,834	,018	,211	,097

Tabela 07B - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	17°	18°	19°	20°	21°	22°	23°	24°	25°	26°	27°	28°	29°	30°	31°	32°
59	,018	,	8,032	,018	1,77	,	,	,	3,685	,528	,004	3,259	,058	,539	,055	,056
60	,007	,022	6,037	,087	,	,004	,007	,029	,015	,225	,025	,009	,142	,	,033	,88
61	,	,	,	,	,	,	,	,	,004	,009	,	,489	,	,	,004	,
62	,	,015	,018	,007	,	3,055	,	,004	4,358	,	,	,19	,007	,004	,018	,
63	,066	,	,025	,	,051	,124	,004	,	,	,026	,	,026	,004	1,482	,	8,675
64	,393	,033	,011	,08	,029	,033	,004	,	,	,	,	,039	,018	,575	,004	,015
65	,011	7,73	,007	,069	,	2,698	,102	,	,011	,009	,004	,009	,011	,004	,004	,
66	,004	,015	,058	,	,	,087	,055	,018	,055	,004	,	,1	,106	,	,029	,041
67	7,46	,007	,066	,007	1,089	,015	,066	,095	,033	,013	,284	,303	,269	,131	,273	,143
68	,036	,029	3,583	,069	,	,011	,004	,022	,015	7,653	,004	,082	,069	,004	,022	,077
69	,091	,076	,033	,08	,004	9,925	,015	,339	11,848	,009	,004	1,71	,178	,029	,095	1,09
70	,007	,	,018	,	,018	,	,	,004	,007	,004	,	,035	,	3,856	,007	,015
71	,117	,204	,827	1,438	,025	,08	1,114	,102	,816	1,889	,011	1,29	,976	,109	,502	1,459
72	13,792	,004	,015	,011	2,625	,	,	,025	,	,004	2,927	,	,076	,007	,004	,01
73	,113	,062	,393	,018	6,769	,018	,08	,	,	,269	,029	,017	,029	,149	,124	,02
74	,754	,015	,	,007	1,886	,007	,015	,	,004	,	1,435	,126	,011	,	,	,005
75	,036	1,172	,069	,109	,007	,138	,047	,364	,098	,035	,022	,225	,171	,036	,269	,056
76	,004	1,333	,	,007	,	,	,055	,007	,	,044	,004	,004	,011	,098	,	,
77	,004	,018	,138	,	1,62	,	,	,	,	,	,	,004	,	,015	,015	,
78	,	,025	,	,007	,	,	,004	,	,007	,	,	,013	,007	,004	,	,
79	,015	,062	,113	,051	,044	,051	,011	,025	,069	,057	,	,277	,175	,011	,117	,077
80	,004	,098	,	,007	,	,	,004	,	,	,	,018	,255	,036	,033	,022	,113
81	,029	,004	,	,	,	,	,	,	,	,	,	,	,004	,011	,	,005
82	3,018	,	,513	,004	21,413	,004	,	,	,	,	,029	,	,087	,	,	,061
83	,029	,018	,04	,066	,007	,08	,066	,142	,084	,022	,036	,229	4,373	,011	,218	,015
84	,015	9,685	,051	,007	,007	,874	,007	,015	,109	,009	,051	,216	,062	,	,007	,01
85	,087	6,841	,062	,819	,004	,379	,	,004	,	,	,025	,	,007	,047	,015	,
86	,004	,025	,	,015	,004	,018	,033	,055	,015	,	,004	,026	,135	,036	,044	,005
87	,011	,018	,597	,004	,	,43	,695	,011	,069	,004	,	,048	,022	,007	,015	,01
88	1,402	1,085	1,591	1,555	,364	1,449	1,161	,943	1,853	,947	,885	8,042	7,184	,918	16,763	,998
89	,	,029	,015	,029	,007	,051	,004	,	,004	,	,004	,017	,047	,076	,004	,
90	,004	,	,	,	,	,	,022	,	,044	,	,022	,	,004	,007	,	,005
91	,	,004	,022	,	,	,	,	,	,	,	,	,048	,007	,033	,	,
92	,058	,036	,018	18,154	,	,04	,015	,022	,015	,	,	,013	,229	,	,084	24,337
93	,004	,	,142	,011	,004	,896	,025	,	,029	,	,007	,052	,018	,004	,	,031
94	7,351	,	,	,	,04	,	,011	,	,	,	3,736	,009	,051	,	,007	,005
95	,543	,007	,	,007	,011	,	,	,004	,	,	,342	,004	1,482	,	,	,
96	,044	,087	,004	,	,004	,	,004	,	,004	,	10,246	,009	,047	,	,004	1,208
97	,033	,011	19,075	,073	,	,025	,	,007	,011	8,468	,004	,035	,178	,007	,062	,036
98	,044	,011	,914	,051	,004	,171	,	,018	,018	,018	,	,048	,018	,015	,025	,067
99	14,338	,011	,	,022	,015	,	,004	,025	,	,	,	,022	,004	,004	,022	,005
100	,	10,683	,004	,004	,	,	,018	,	,004	,	,011	,03	,568	,011	,011	,
101	,	,004	,	,	,	,	,004	,004	,007	,009	,	,004	,011	,007	,011	,
102	,146	,131	,106	,015	,098	,	,011	,004	,	,009	25,64	,009	,018	,004	,015	,143
103	,051	,015	1,314	7,956	,007	,226	,025	,091	,047	,092	,033	,126	,131	,022	,106	1,464
104	,015	,	,04	,018	,004	20,728	,007	,007	,004	,004	,	,026	,033	,	,04	,01
105	,007	,	,004	2,458	,	3,721	,32	,004	,113	,004	,	,022	,055	,004	,022	1,689
106	,018	,	8,902	,004	6,139	,	,	,	,	,	,	,	,025	,	,	,
107	,018	,007	,007	,	,015	1,169	,015	,	,018	,	,004	,039	,2	,036	,	,
108	,004	,015	,	,004	,	,	,	,	,197	,	,	,004	,022	4,453	,018	,23
109	,885	,004	,047	,004	3,237	,	,	,	,018	,159	,	,346	,044	,066	,	,
110	,044	,025	,441	,062	,007	,047	,022	,036	,022	,634	,044	,32	,127	,029	,186	,046
111	,087	,011	,393	,066	,004	1,777	,015	,029	,051	,141	,015	,593	,044	,015	,069	,02
112	,816	5,385	,907	6,812	,309	1,962	1,012	91,145	2,603	,436	,575	11,435	2,09	1,482	17,295	1,505
113	,018	,051	,044	4,832	,	5,228	,004	,004	10,038	,004	,007	,004	,08	,004	,025	,527
114	,	,	,	,007	,004	,	,015	,	,	,	,	,	,	,018	,	,
115	,007	,011	,	,011	,007	,022	,004	,018	,033	,004	,004	,567	,08	,167	,066	,358
116	,022	,062	,113	,011	,004	,087	,117	,015	1,744	,022	,033	1,433	,182	,04	,084	,184

Tabela 07B - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	17°	18°	19°	20°	21°	22°	23°	24°	25°	26°	27°	28°	29°	30°	31°	32°
117	6,78	,	,011	,	,502	,	,004	,007	,	,	,04	,022	,044	,022	,	,01
118	,004	,051	,	,	,08	,004	1,992	,	,018	,	,153	,247	,058	,011	,015	,015
119	5,411	,004	,	,	,084	,015	,022	,007	,	,018	,004	,009	,087	3,441	,	,
120	2,447	,015	,	,007	,	,	,004	,	5,713	,009	,015	,013	,011	,04	,004	,01
121	,04	,015	,288	1,3	,033	,881	,685	,091	,025	,075	,004	,091	,051	,015	,058	,363
122	,561	,055	,182	,055	,007	,28	,015	,022	,015	,031	,018	,108	,735	,036	,157	,046
123	,786	,532	1,121	,994	,277	,965	1,664	4,224	1,041	,242	,448	7,31	1,092	,506	5,756	,568
124	,295	,004	2,287	,018	7,755	,04	,015	,004	,	,013	,28	,247	,018	,018	,011	,
125	,047	4,194	,051	,018	,772	,051	24,566	,018	,	,048	,106	,156	,087	,073	,135	,118
126	,018	,004	,018	,	,015	,	,044	,	,	,018	,	,03	,022	,025	,022	,
127	,233	,309	,025	,058	,269	,051	,04	,011	,018	,128	,08	,169	,16	,51	,765	,077
128	,004	,015	,007	,	,007	,	,164	,007	,004	,	2,49	,009	,022	,149	,025	,
129	,036	,004	,779	,011	,007	,	,022	,069	,102	3,725	,011	,048	,018	,007	,044	18,676
130	,011	,004	,022	,007	,	,015	,011	,004	,036	,176	,004	,039	,062	,015	,022	,051
131	,084	,029	,	,007	5,731	,	,015	,	,011	,	,102	,035	16,381	,055	,007	,312
132	,	,	,004	,011	,	,	,	,	,	,	,	,	,004	5,487	,	,005
133	10,512	14,393	4,73	9,048	1,34	15,576	7,169	12,194	20,663	3,153	2,745	77,528	37,946	5,709	53,555	9,008
134	,091	,036	,018	,087	,055	,087	2,6	,022	,004	,	,007	,017	,066	,025	,025	,067
135	,073	1,318	,189	,015	,	,062	,033	,117	,109	,088	,025	,208	3,881	,015	,131	3,219
136	,004	,095	2,483	,007	,007	,015	,022	,025	,433	,013	,	1,588	,062	,04	,011	,
137	,033	,004	,015	,036	,	,	,102	,025	,011	,035	,004	,043	,04	,	,018	,005
138	,007	,	,007	2,483	,	,215	,011	,	,	,	,	,013	,055	,	,004	8,077
139	3,022	,055	,	,007	,022	,04	,	,004	,011	,057	,022	,052	,022	,543	,117	,026
140	,397	,	,007	,	,189	,069	,	,055	,	,	,044	,	7,428	,051	,007	,
141	,004	,12	,	,029	3,656	,007	,328	,004	,	1,938	,036	,035	,109	,015	,022	,123
142	,011	,	,	,	,	,	,	,	,	,004	,007	,078	,025	,	,	,02
143	,	,	,	,004	,	,	,	,	,	,	,	,	,	5,957	,	,
144	,029	,055	,029	,157	,029	,022	,109	,004	,218	,031	,007	,004	,022	,015	,04	,02
145	,	,004	,	,004	,	,	,	,	,	,004	,	,	,025	,004	,	,005
146	,007	,015	,	,011	,055	,	,011	,	,011	,	,015	,009	,007	,015	,007	,036
147	,004	8,443	,262	,084	,	,022	,018	,018	,011	,	,029	,009	,007	,	,007	,092
148	,	,35	,	,022	,025	6,856	,022	,	,007	,	,007	,017	,	,	,	,
149	,007	,146	,004	,007	2,072	,	,015	,004	,	,004	,	,03	,113	4,759	,	,
150	,353	,109	,022	,353	,142	,015	,095	,066	,029	,018	8,385	,987	,087	,018	,007	,041
151	,12	,029	,033	,018	,036	,004	1,861	,007	,015	11,211	,029	,017	,055	,16	,033	,005
152	1,242	,015	,004	,	,167	,	,	,	,004	4,213	,009	,058	,004	,	,	,072
153	,033	,131	,011	,	,	,	,218	,018	,	,009	,	,074	,095	,007	,015	,005
154	,007	,007	3,051	,011	,	,157	,051	,	1,056	,075	,011	,039	4,875	,011	,004	,
155	,	6,219	,	,524	,	,	,004	,004	,018	,	,018	,013	,033	5,207	,025	,026
156	,015	1,784	,055	1,034	,004	,08	,	,	,117	,	,033	,238	,047	,029	,015	,005
157	,095	,062	,233	,106	,004	,721	,044	,073	,309	,062	,211	,636	,193	,138	,794	,107
158	,007	,	,004	,055	,004	7,013	,	,004	,004	,088	,004	,026	,244	,04	,029	,02
159	,102	,167	,007	,069	,069	,	,015	,011	,007	,	,051	,156	,058	33,279	,018	,041
160	,135	,051	,004	,015	,095	,029	,	,	,004	5,452	,015	,013	,004	,674	,	,005
161	,08	9,124	1,82	,029	2,327	,015	,025	,011	,015	,198	,142	,048	,113	,59	,04	,174
162	,018	,011	4,584	,076	,127	,124	,022	,058	,091	,044	,015	,134	,095	,025	,076	,061
163	,	,047	,	,	,011	,	,007	,	,025	,	4,406	,048	,	,036	,	,
164	,117	3,459	,124	1,336	,018	,106	,055	,058	,018	,053	,029	,139	,106	,182	,076	,947
165	,004	6,208	,011	,011	,058	,007	,022	,	8,585	,009	,106	1,783	1,227	3,098	,025	,
166	,025	,	,004	,007	,	,	,084	,	,004	,075	,015	,004	,007	,266	,	,
167	,	,	,004	,007	,029	,011	,	,	,	,004	,	,052	,007	,004	,	,026
168	,018	,011	,346	,025	,007	,051	,051	,022	6,943	,	,004	,108	,08	,015	,036	,031
169	,011	,018	,004	9,212	,	,015	,098	,	,007	,	,	,017	,036	,007	,011	,005
170	,146	,	,	,004	,055	,	,	,124	,	,	,	,	,011	,	,	,
171	,451	,007	,	,004	,	,	,	,	,011	,	,055	,013	,	,025	,004	,
172	,084	,025	,051	,076	,007	12,197	,007	,084	,025	,018	,004	,156	,12	,004	,047	,005
173	,004	,109	,015	,149	,	,015	,288	,004	,007	,	,011	,	,022	,025	,	,
174	,044	,022	,076	,007	,	,262	,004	,015	,007	,088	,058	,048	,029	,004	,025	,01

Tabela 07B - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	17°	18°	19°	20°	21°	22°	23°	24°	25°	26°	27°	28°	29°	30°	31°	32°
175	,004	,011	,015	,015	,	,	,007	,007	,	,	,004	1,199	,029	,058	,	14,679
176	,018	,004	,025	,007	,	,	,004	,	,	,	,	,048	,025	9,623	,	,026
177	,029	,	16,293	,004	6,932	,	,	,004	,004	,022	,073	,	,24	,	,	,154
178	,011	,007	,	,036	,029	,	,	,	,004	,	,004	,009	,007	,	,	,
179	,226	,033	,098	,007	3,565	,	,036	,062	,	,	7,555	,	,007	,015	,007	,
180	,025	,044	,	,004	,	,	,	,	,004	,	,	,	,004	,2	,004	,026
181	,	,062	1,544	,015	,	,	,	,	,004	,	,	,	,055	,	,004	6,705
182	,025	,393	,018	3,914	,	,091	,073	,018	,007	,	,004	,139	,022	,036	,029	,092
183	,051	,004	,025	,415	,	2,141	,007	,015	,106	,004	,011	,043	,127	,007	,022	,399
184	,091	,084	13,701	,066	,018	,062	,018	,178	,044	54,164	,047	1,45	,142	,022	,277	1,228
185	,004	,004	,022	,	,	,018	,	,004	,011	,	,	,017	,025	,	,004	,
T1	138,187	134,251	133,639	130,406	129,274	125,327	124,682	123,634	121,748	147,158	119,17	138,664	116,148	110,694	108,738	142,394
T2	102,11	101,13	101,37	102,81	101,98	100,99	102,09	101,65	102,82	101,61	102,67	101,57	100,92	100,95	100,77	100,33
T3	11	1	14	10	11	13	7	2	11	7	11	4	14	24	9	22
T4	9,28	101,13	7,24	10,28	9,27	7,77	14,58	50,83	9,35	14,52	9,33	25,39	7,21	4,21	11,2	4,56
T5	162	153	139	152	125	118	135	121	128	110	136	165	176	151	143	134
T6	,853	,877	,961	,858	1,034	1,062	,924	1,022	,951	1,338	,876	,84	,66	,733	,76	1,063

*T1 - percentual do total de votos obtidos pelo candidato, considerando os votos necessários para eleição por legenda

*T2 - percentual de votos necessários para eleição, considerando os votos necessários para eleição por legenda

*T3 - total de municípios necessários para atingir T2, considerando os votos necessários para eleição por legenda

*T4 - média do percentual de votos por municípios (T2/T3)

*T5 - total dos municípios, onde o candidato obteve os votos

*T6 - percentual de votos por municípios obtidos pelos Deputados eleitos

*T7 - 1,114 (%) a média de votos obtidos por municípios, pelos Deputados eleitos (T1 / T6)

Tabela 07C - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	33°	34°	35°	36°	37°	38°	39°	40°	41°	42°	43°	44°	45°	46°	47°	48°	49°
1	,061	,133	,01	,026	,067	,322	1,415	,118	18,122	,623	,163	,297	,87	,132	1,232	,497	,926
2	,	,031	,	,	,082	,067	,355	,246	,	,013	,026	,031	,065	,	,038	,01	,015
3	,005	,	,005	,	,005	,	,004	,01	,	,035	,	,	,	,	,	,	,
4	,005	,	,	,036	,	,	,134	,	,	,	,348	,026	,043	,	,	,01	,015
5	,107	,005	,014	,046	,532	,01	,004	,036	,	,004	17,68	,01	,013	,	,	,	,015
6	,005	,	,	,169	10,457	,02	1,567	,	,004	,801	,	,	,026	,004	,005	,	,01
7	,	,	,	,061	,	,	,065	,	,	,004	,004	,015	,004	,035	,258	,	,
8	,036	7,59	,005	,	,005	,189	,26	,061	,312	,069	,022	,026	,117	1,801	,167	,096	,097
9	,031	,	,	,727	,005	,046	,013	,	,	,	,079	,143	,251	,	,	,	,107
10	,425	,067	,	,	,005	,046	,009	,	,004	,048	1,154	,	,281	,	,014	,005	,015
11	,01	,01	,	,113	,01	,	,	,	,	,009	,044	,	,009	,	,	,01	,
12	,015	,036	,005	,005	,	,056	,017	,01	,848	,017	,	,	,052	8,631	,153	,038	,184
13	,01	,	43,696	,358	,031	,	,195	,092	,	,004	,308	,	,255	,	,	,	,01
14	,061	,031	,014	,113	,394	,041	,268	,123	,004	,433	,018	,159	,511	,026	,224	,01	,123
15	,061	,036	,	,	,01	,036	,	,031	,	,	,053	,015	,052	,	,	,005	,
16	2,278	4,263	,086	,107	,005	,409	,056	,072	,056	,091	2,03	,026	1,355	,026	,592	,186	,189
17	,02	,01	,	,041	,	,	,009	,	,	,004	,119	,02	,013	,	,029	,01	,02
18	,	,	,014	,	2,82	,005	1,091	,056	,	,004	,	,	,026	,	,	,	,
19	,01	,015	,005	,783	,082	,051	,117	,097	,039	,121	,123	,077	,632	,009	,	,	,338
20	,	,	,	,	,159	,	,013	,266	,	,004	,	,	,005	,009	,	,	,
21	,113	,031	,01	,	,	,43	,199	,568	,004	,091	,255	1,776	,182	,04	,062	,086	,082
22	,005	,	15,516	,	,015	,01	,004	,036	,004	,009	,	,005	,065	,022	,	,	,
23	,01	,	,	,031	,036	,026	,026	,01	,	,017	,	,	,173	,004	,	,005	,005
24	,005	,015	,	,02	,	,026	,498	,015	,03	,567	,009	,102	,126	,079	,01	,038	,031
25	8,031	,067	,	,031	,	,031	,017	,184	,	,039	,097	,496	,026	,053	,019	,019	,092
26	,	,	,	,015	,	,	,	,	,004	,	,013	,005	,004	,	,	,	,
27	,005	,	,	,	,	,	,004	,102	,	,	,	,138	,009	,	,	,	,005
28	,01	,015	,033	,02	,	,077	,022	,026	,	,009	,172	6,761	,065	,	,	,005	,01
29	,005	,015	,005	,	,	,036	,	,005	,004	,	,018	,005	,022	1,092	,005	,029	,036
30	,	,	,01	,031	,041	,	,268	,456	,	,074	,	,	,043	,	,205	,	,02
31	86,084	84,712	,	,322	,051	1,039	2,082	,087	,056	1,519	,352	,655	,775	,123	,969	,306	1,679
32	,092	,	,014	,005	,02	,	,428	1,489	,009	,	,004	,	,009	,	,	,	,026
33	,	,	,	15,882	,026	,	,013	,	,	,004	,048	,02	,078	,	,	,	,01
34	,	,	,005	,067	,	,	,013	,	,	,009	,009	,	,048	,004	,	,	,005
35	,005	,	,	2,697	,	,	,	,	,	,013	,	,	,009	,	,	,	,
36	,	,	,	,	6,628	,	,069	,282	,	,065	,	,	,	,	,	,005	,
37	,22	2,882	,01	,118	,061	,619	,381	,374	,242	1,234	,211	,251	,887	,238	,731	5,836	6,341
38	,036	,015	,	,	,005	,005	,013	,	,004	,009	,022	,056	,013	,	,01	,005	,
39	,	,	,	,	,	,	,	,005	,013	,022	,	,	,03	3,968	,	,181	,476
40	,	,45	,	3,045	,	,041	,	,	,	,164	,101	,005	,017	,	,	,	,
41	,	,	,01	1,213	,02	,005	,004	,	,	,056	,	,	,074	,026	,	,	,005
42	,	,	,005	,	1,602	,005	,29	,389	,	,009	,	,097	,1	,	,	,005	,
43	,	,	,	,	1,034	,	1,186	,476	,	,	,	,	,052	,	,	,	,015
44	,	,067	,	,061	,041	,793	,16	,072	,177	1,182	,035	,046	,576	27,077	,353	,32	3,158
45	,256	,056	,048	1,423	,164	,512	,255	,22	,351	,424	1,942	2,165	1,255	,128	,468	,014	,082
46	,02	,026	,	,	,	,005	,	,015	,	,013	,	,005	,026	,018	,005	,005	,
47	,348	,179	,	,046	,005	,005	,009	,353	,	,009	4,795	,067	,16	,04	,788	,01	,026
48	,	,	,	,	,	,	,264	7,171	,	,	,	,	,004	,	,	,	,
49	,	,005	,	,	,015	,45	,004	,	,	,022	,	,01	,004	,079	,062	,392	,026
50	,041	,041	,	,	,01	,077	,519	,138	,004	,139	,031	,	,117	,013	,043	,019	,
51	,	,148	,005	,005	,015	,036	,087	,072	2,532	,078	,022	,036	,03	1,977	,177	,01	,072
52	,	,	,	,015	,	,	,121	,	,	,009	,	,	,117	,	,	,033	,031
53	,399	,148	,005	,	,	,026	,013	,015	,	,039	1,731	,067	,026	,018	,	,014	,087
54	,005	,015	,	,	,	,015	,082	,01	,03	,03	,004	,225	,022	,031	,014	,053	,051
55	,02	,015	,	,005	,	,01	,004	,067	,004	,017	1,911	,036	,052	,004	,005	,	,015
56	,01	,491	,005	,015	,241	,107	,827	,235	,022	,004	,009	,118	,069	,	,	,029	,051
57	,	,	,081	,	3,68	,	,009	,	,	,009	,	,	,004	,	,	,	,005
58	5,154	1,29	,	,092	,036	,415	,182	,123	,069	,126	,277	,169	1,692	,07	,057	,124	,097

Tabela 07C - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	33°	34°	35°	36°	37°	38°	39°	40°	41°	42°	43°	44°	45°	46°	47°	48°	49°
59	,005		,301				,428	13,384		,004	,815		,048		,01		
60		,02		,01	,036	,067	,004	,02	,022	,108	,018	,082	,022	1,347	,014	,392	,041
61	,896					,02		,092			,009		,009			,01	,036
62	,01	,015	,014			,005		,005	,013	,009			,043	,075		,01	,102
63	,015	,01	,019		,179		1,588	,123				,026			,029	,01	
64	,01		,01		5,21		,541	6,254	,026				,307				,113
65	,031		,01			,036	,035	,005	,225	,022	,044	,174	,009		,01	,019	,041
66	1,029	,164	,005	,01		,322	,039	,005	,004	,078	7,032	,01	1,891	,018	,029	,091	,102
67	,077	,026	,014	,706	,061	,087	,091	,148	,009	,437	,048	,061	,727	,026	,277	,019	,02
68	,077	,148		,046		,092	,074	,005	,022	,061	,004	,056	,069	,454	,005	,01	,159
69	,374	1,141	,062	,051		,292	,19	,312	5,003	1,731	,035	,02	,364	,264	,578	,086	,097
70			,478	,005			,022	,02					,009				
71	,179	,061	,014	,046	,077	,379	,1	,251	,022	,195	,106	,21	1,718	,07	,043	,105	,082
72		,005		,061	,113		,026					,005	,013	,004			
73	,005				5,282	,092	,121	,343	,009	,004	,066	,02	,009				,01
74				9,371						,004	,026	,015	,022				
75	,051	,2	,005	,005	,036	,194	2,233	,051	40,114	,714	,062	,092	,169	,458	,253	,172	,717
76				,005	,43	,01	,017	,133		,004		,061	,026	,004		,014	,01
77	,005	,015			8,102	,01	,052			,009			,004				
78		,005				,026	,004										
79	2,068	1,495		,01		,241	,043	,015	,022	,061	,128	,113	,104	,053	,005	,072	,107
80	,005		12,297				,004	,026			,009		,087				
81		,005			2,201		,151	,067		,017			,013				
82	,005				,66		,026		,087	,065		,01	,026				
83	,159	,036	,005	,036	,015	,179	,061	,097	5,532	,091	,04	,067	,121	,092	,224	,067	,154
84	,005	,036				,031	,017	,768	,039	,035	,057	,015	,056	,101	,029	,005	,476
85	,005	,005			,051		,19	,051		,039	,062	,164	,113				
86	,005			,005	,01		,03		9,31	,017		,01	,039	,141	,048	,053	,077
87	,015	,046			,005	,02	,013	,015	,394	,164		,005	,022	6,839	,033		,026
88	8,322	9,863	,134	1,193	,589	86,723	6,795	1,904	,926	9,176	2,673	3,573	8,12	,691	1,92	1,6	5,743
89	,02			,01		,005		,01			6,667		,004	,004	,005	,005	,01
90			,005	,041		,015					,652	,64	,009				,067
91		,01	,033	,005	13,082		2,666	,015		,009				,004			,031
92	,005		,005			,046	,035	,041	,004	,022	,013	,123	,026	,101	,057	,057	,061
93	,102	,056		,036	,01	,005	,013			,035	7,187	,072	,281		,038	,005	,015
94				,23									,004		,01		
95				4,842				,005			,004	,01					
96				6,956						,004	,004		,095				
97	,031	,026	,005	,01		,026	,004		,065	,026	,004	,005	,035	1,55	,005	,038	,215
98	,005	,031				,036	,004	,046	,009	,121	,018	,015	,03	2,906	,01	,086	,056
99								,031		,026	,004		,19				,015
100								,031		,013	,079		,009				,031
101	,005		,029	,005			,108	,015		,022							
102	,026			40,71		,005	,017			,013	,11	,01	,03				,041
103	,005	,133		,036		,067	,043	,026	,095	,199	,035	,164	1,463	,388	,053	,167	,189
104	,02	,01		,01			,013		,026	,017			,091	,04	,01	,091	,02
105	,005	,005			,005		,013		,108	,009	,009		,048	,04		,01	
106					,215				,026	,004						,005	
107	,056	,02		,005			,004	,01	,004	,004	,568		,004		,115		,133
108		,005	,005		,082		11,877	,087		,004		,077	,009				,02
109			1,485	,015			,091	,097			,026		,013				
110	,102	,348		,046	,026	,906	,515	,02	,03	,368	,013	,128	,299	,057	,277	,091	,292
111	,005	1,095		,036	,046	,174	,056	,041	,017	,091	,022	,026	,156	5,108	,076	,076	,686
112	1,848	,957	,129	,788	,773	2,406	17,668	2,047	4,601	8,579	5,042	3,639	13,612	,661	62,684	1,834	11,803
113	,005	,005			,015	,056	,039	,706	,03	,052	,004	,015	,061	,018		,043	,026
114	,02				,123		,844	,005									
115	,005		34,236	,02	,041	,005	,203	1,479	,009		,004		,048				
116	3,107	,194	,005	,051	,123	,097	,009	,097		,087	7,812		,688	,031	,115	,019	,21

Tabela 07C - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	33°	34°	35°	36°	37°	38°	39°	40°	41°	42°	43°	44°	45°	46°	47°	48°	49°
117	,	,	,	,676	,	,	,229	,	,	,009	,097	,	,009	,	,005	,01	,
118	,005	,015	,	,169	,	,	,	,	,	,004	,088	,01	,022	,004	,	,005	,
119	,	,	,	,015	,	,	,	,026	,	,121	,	,005	,004	,	,	,	,
120	,015	,	,621	,005	,026	,	,13	,143	,013	,026	,	,	,009	,	,	,005	,031
121	,005	,056	,	,005	,	,148	,095	,23	,77	,048	,	9,438	,091	1,629	,062	,091	,092
122	,072	,292	,	,026	,041	,061	,022	,563	,052	,091	,009	,031	,16	2,853	,033	,926	,532
123	1,264	,67	,053	,107	1,617	1,546	2,878	,635	6,817	3,259	2,928	3,634	6,099	,524	9,097	,917	5,922
124	,031	,01	,057	,005	,067	,005	,074	,143	,013	,017	,044	,	,022	,	,01	,01	,02
125	,005	,01	,057	1,003	,031	,061	,377	,317	,199	,182	,41	,154	,1	,004	,024	,	,051
126	,005	,701	,062	,	39,866	,02	,247	,107	,	,03	,	,	,017	,	,	,	,026
127	,082	,015	,32	,031	,967	,164	3,787	,43	,	2,813	,004	,041	,139	,022	,014	,086	,072
128	,	,	,072	,072	,	,005	,017	,	,	,009	,004	,026	,	,	,	,005	,
129	,056	,097	,	,005	,015	,087	1,277	,031	,013	,043	,044	,046	,048	,026	,014	,019	,041
130	,225	,113	,005	,005	,031	,046	,022	,	,004	,039	,123	,02	1,316	,	,	,024	,113
131	,01	,005	,	,276	,	,01	,004	,	,	,216	,454	,	,017	,	,	,	,
132	,	,	,	,	,	,	,515	,624	,	,	,	,	,	,	,	,	,
133	9,633	9,09	,941	2,232	3,521	26,922	20,1	11,403	7,752	64,249	6,909	9,837	40,214	5,632	20,287	9,57	53,04
134	,	,	,014	,026	,031	,01	,017	,041	,004	,568	,097	,1	,004	,	,	,	,005
135	3,255	4,734	,005	,026	,015	,333	,814	,056	,013	,065	1,242	,036	,359	,004	,258	,172	,154
136	,317	,154	,	,	,02	,092	,156	,	,035	,013	3,25	,02	,693	,009	,033	,005	,046
137	,046	,031	,	,	,	,046	,004	,01	,013	,004	,022	,087	,022	,	,	,048	,015
138	,	,	,	,02	,	,026	,004	,	,009	,065	,	,067	,	,022	,	,005	,067
139	,041	,005	,024	,	,051	,005	1,35	,435	,03	,061	,	,	,035	,009	,	,024	,005
140	,005	,	,	,061	,005	,	,004	,026	,	,009	,026	,	,004	,	,043	,	,
141	,01	,	,	,159	,02	,01	,013	,01	,009	,013	,026	,005	,022	,013	,	,	,
142	,	,	5,955	,	,02	,	,046	,	,009	,004	,	,	,	,	,	,	,
143	,	,	,	,	,154	,	,251	3,424	,	,108	,	,	,004	,	,	,01	,031
144	,026	,005	,076	,154	,	,	,004	,026	,004	,16	,062	67,678	,026	,018	,	,019	,015
145	,	,	4,604	,	,005	,	,026	,	,	,022	,	,	,004	,	,	,	,
146	,01	,	,043	,	,092	,005	2,264	,133	,	,013	,	,	,004	,004	,	,	,
147	,01	,	,	,005	,	,041	,004	,	,004	,004	,	,333	,026	,	,038	,029	,005
148	,051	,	,	,005	,	,	,004	7,524	,	,	,	,026	,139	,	,	,	,
149	,051	,026	,	,133	,	,	,017	,	,	,039	,498	,082	,004	,	,014	,	,
150	,051	,	,024	31,18	,	,077	,	,164	,	,277	,04	,23	,203	,018	,	,	,123
151	,031	,046	,01	,768	,087	,046	2,086	,072	,004	,039	,035	,143	,13	,009	,	,	,087
152	,	,	,	3,557	,	,02	,013	,01	,	,069	,057	,	,078	,	,162	,	,
153	,036	,	,	,005	,	,005	,	,	,004	,	,084	,026	,013	,	,019	,029	,005
154	,056	,179	,005	,087	,026	,942	,061	,02	,009	,16	,088	,01	,147	,009	,053	,014	,026
155	,005	,	,005	,	,23	,01	5,042	9,914	,004	,004	,	,015	,056	,022	,067	,033	,005
156	,031	,026	,	,	,107	,087	,355	,159	,004	,013	,004	,384	,887	,	,	,	,067
157	,118	2,994	,014	,056	,01	,179	,208	,522	,074	,325	,154	,133	,48	,674	,564	72,751	,604
158	,005	,015	,	,	,	,	,095	,	,065	,	,04	,005	,03	,026	,	,01	,031
159	,01	,	,01	,015	2,958	,01	3,415	40,838	,043	,857	,009	,082	,26	,053	,	,778	,036
160	,	,	,086	,	,005	,	,251	,517	,	,	,004	,	,009	,	,	,	,
161	,02	,015	,1	,143	,85	,839	,913	,363	,03	,035	,035	,01	,247	,07	,019	,229	,092
162	1,459	,722	,014	,031	,097	,415	,139	,092	,017	,043	8,882	,02	,541	,004	,158	,091	,409
163	,005	,	,	,	,	,	,013	,036	,	,	,	,005	,03	,	,	,	,
164	,077	,01	,	,01	,005	,143	,074	,205	,017	,113	,084	,517	,212	,229	,019	,048	,031
165	,154	,	,	,	,015	,	,879	,128	,	,069	,009	,026	,48	,004	,048	,	,02
166	,	,	,	,148	,015	,	,017	,	,004	,009	,	,046	,017	,004	,005	,005	,026
167	,	,036	,	,	15,073	,061	,532	,036	,	,	,	,	,104	,	,	,	,005
168	1,295	,154	,01	,082	,015	,256	,009	,005	,783	,048	1,405	,015	,156	,04	,019	,033	,015
169	,	,	,01	,005	,026	,02	,004	,097	,004	,017	,	2,047	,009	,004	,014	,	,015
170	,	,	,	,026	,	,	,	,	,	,013	,004	,	,009	,	,	,	,
171	,	,005	,014	,	,015	,	,173	6,362	,004	,	,	,	,009	,	,	,	,
172	,097	,102	,005	,	,005	,051	,056	,02	,009	,061	,022	,02	1,658	,616	,057	,029	,491
173	,	,	,005	,046	,	,	,013	,	,009	,017	,07	,532	,009	,	,	,	,
174	,015	,046	,	,005	,	,026	,026	,02	,061	,03	,004	,015	,026	10,163	,005	,038	,102

Tabela 07C - Deputados Estaduais Eleitos em 2002
Distribuição por Municípios, Percentual (%) da Votação dos Deputados por Legenda

Mun.	33°	34°	35°	36°	37°	38°	39°	40°	41°	42°	43°	44°	45°	46°	47°	48°	49°
175	,005	,	4,666	,005	,	,	,039	,092	,009	,004	,009	,	,087	,	,	,	,
176	,	,	,	,026	,087	,	,286	,118	,009	,065	,004	,	,052	,	,	,	,01
177	,	,	,	,	,082	,005	,	,005	,004	,	,	,01	,017	,	,067	,	,
178	,01	,015	,	,	,01	,031	,022	,031	,	,	,	,118	,16	,	,	,005	,005
179	,	,	,	,015	,005	,01	,022	,471	,004	,009	,	,	,039	,004	,	,	,
180	,	,	,	,	,	,	,225	,256	,004	,	,	,	,	,	,	,	,
181	,005	,	,	,	,	,005	,	,	,	,004	,018	,077	,009	,	,005	,005	,
182	,015	,	,019	,015	,01	,067	,004	,082	,035	,013	,	,604	,03	,	,	,076	,031
183	,	,282	,01	,005	,061	,	,	,036	,03	,043	,	,01	,095	9,807	,005	,048	,077
184	,333	,778	,014	,041	,031	,379	,701	,184	,026	1,069	,057	,046	1,091	,141	,043	,129	,763
185	,02	,01	,019	,026	,	,	,	,	,	,	4,452	,015	,009	,004	,	,	,
T1	141,831	140,572	126,805	134,681	132,439	132,107	111,15	130,361	106,778	106,189	106,147	120,719	100,	100,	104,914	100,	100,
T2	100,32	97,89	105,74	98,73	100,59	95,77	100,61	102,86	100,7	100,27	100,28	104,56	100,42	93,61	100,18	102,45	95,16
T3	12	27	4	22	10	20	47	8	12	20	31	6	22	26	15	5	23
T4	8,36	3,63	26,44	4,49	10,06	4,79	2,14	12,86	8,39	5,01	3,23	17,43	4,56	3,6	6,68	20,49	4,14
T5	126	101	83	116	110	115	156	136	101	149	123	120	171	95	89	104	124
T6	1,126	1,392	1,528	1,161	1,204	1,149	,712	,959	1,057	,713	,863	1,006	,585	1,053	1,179	,962	,806

*T1 - percentual do total de votos obtidos pelo candidato, considerando os votos necessários para eleição por legenda

*T2 - percentual de votos necessários para eleição, considerando os votos necessários para eleição por legenda

*T3 - total de municípios necessários para atingir T2, considerando os votos necessários para eleição por legenda

*T4 - média do percentual de votos por municípios (T2/T3)

*T5 - total dos municípios, onde o candidato obteve os votos

*T6 - percentual de votos por municípios obtidos pelos Deputados eleitos

*T7 - 1,114 (%) - média de votos obtidos por municípios, pelos Deputados eleitos (T1 / T6)