

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO  
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA POLÍTICA

---

## **Quem Paga pelo Estado de Bem-estar?**

**Preferências por Redistribuição e Percepções Subjetivas sobre seus Custos**

---

RODRIGO SEQUERRA MAHLMEISTER

São Paulo

2021

Rodrigo Sequerra Mahlmeister

## Quem Paga pelo Estado de Bem-estar?

Preferências por Redistribuição e Percepções Subjetivas sobre seus Custos

Versão original

Dissertação apresentada à Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Ciências pelo Programa de Pós-graduação em Ciência Política.

Área de concentração: Políticas Públicas.

Orientadora: Profa. Dra. Marta Teresa da Silva Arretche

São Paulo

2021

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Catálogo na Publicação  
Serviço de Biblioteca e Documentação  
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo

M215q      Mahlmeister, Rodrigo  
              Quem Paga pelo Estado de Bem-estar? Preferências  
              por Redistribuição e Percepções Subjetivas sobre seus  
              Custos / Rodrigo Mahlmeister; orientadora Marta  
              Arretche - São Paulo, 2021.  
              172 f.

Dissertação (Mestrado)- Faculdade de Filosofia,  
Letras e Ciências Humanas da Universidade de São  
Paulo. Departamento de Ciência Política. Área de  
concentração: Ciência Política.

1. Preferência por Redistribuição. 2. Percepções  
Subjetivas. 3. Desigualdade de Renda. 4.  
Comportamento Político. 5. Políticas Públicas. I.  
Arretche, Marta, orient. II. Título.

Dissertação de autoria de Rodrigo Sequerra Mahlmeister, sob o título “**Quem Paga pelo Estado de Bem-estar? Preferências por Redistribuição e Percepções Subjetivas sobre seus Custos**”, apresentada à Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Mestre pelo Programa de Pós-graduação em Ciência Política, na área de concentração de Políticas Públicas.

Dissertação aprovada em:

## COMPOSIÇÃO DA BANCA EXAMINADORA

---

**Profa. Dra. Marta Teresa da Silva Arretche**  
Universidade de São Paulo (Orientadora)

---

**Prof Dr. Mario Fuks**  
Universidade Federal de Minas Gerais

---

**Prof. Dr. Cesar Zucco Júnior**  
Fundação Getúlio Vargas

# Agradecimentos

Agradeço, em primeiro lugar, à Marta Arretche, quem tenho a sorte de ter como professora, orientadora e referência. Instigante nas aulas, atenciosa nas reuniões e rigorosa como acadêmica, ela acompanhou de perto minha pesquisa. Isso fez toda a diferença na evolução e no resultado final da dissertação.

Sou grato também aos demais professores do departamento. Adrian Lavalle, Jonathan Phillips, Eduardo Marques e Glauco Peres fizeram do mestrado os dois anos em que mais aprendi na vida.

À minha família, agradeço pelo suporte e por aguçar meu gosto pelo conhecimento e pela escrita. Miriam, Marcos e Alice — minha mãe, meu pai e minha irmã — aguentaram um pós-graduando ansioso que insistia em continuar estudando madrugada adentro. Minha mãe, em especial, sempre me ajudou nas revisões gramaticais.

Os amigos que fiz no DCP foram cruciais para compartilhar dificuldades e tornar mais agradável o período de pesquisa: Yuri Lucatelli, Ana Ferrari, Paulo Campos, Helena Funari, Akira Pinto, Gabriel Nunes, Larissa Kerber, Renato Xavier e Fernando Cymbaluk. Obrigado pelos bares de quinta-feira à noite, lamentavelmente interrompidos pela peste que acomete o Brasil — e também pela Covid-19.

Agradeço também aos que, além de se tornarem amigos, fizeram parte do Grupo de Estudos Sobre Desigualdades. Jefferson Leal, Eduardo Lazzari, Mariana Chaise, Vicente Ferraro, Heloísa Fimiani, Thiago Meireles, Rogério Barbosa, Luis de Castro, Roberto Garibe, Fábio Senne, Paulo Flores, Alice Assis, Gustavo de Paula e Marcos Silveira — todos leram artigos em diversos estágios da minha pesquisa e contribuíram para as melhorias das versões seguintes.

As críticas de Victor Araújo e Diogo Ferrari ao meu texto de qualificação foram fundamentais e influenciaram diretamente nesta dissertação. Ao Victor, em particular, devo um agradecimento especial por me sugerir um tema de pesquisa relevante e pelo qual fui criando cada vez mais fascínio. Sou imensamente grato por continuar me ajudando até hoje de forma tão solícita e vou continuar o tendo como referência.

Antecipadamente, agradeço ao Mario Fuks e ao Cesar Zucco por aceitarem participar da minha banca de defesa. É uma grande honra que o fechamento do meu mestrado tenha a presença das maiores referências da minha área. Os dois também coordenam eventos acadêmicos sobre comportamento político e já deram contribuições valiosas aos trabalhos que apresentei.

Aos funcionários do departamento — Marcia Staaks, Aureluce Pimenta e, principalmente, Vasne Santos —, muito obrigado pelo contínuo e ágil apoio em tudo o que precisei como aluno e representante discente.

Sou muito grato também à FAPESP pelo financiamento que viabilizou esta pesquisa (processo número 2019/03725-2) e ainda me permitiu encomendar um *survey* original, que tende a amplificar minha contribuição ao campo. Shirley Danuzia, do CEM/Cepid, me auxiliou em todas as etapas do processo — da submissão do projeto ao depósito da dissertação.

Agradeço ao Guilherme Russo e à Malu Gatto por me oferecerem carona no desenho da pesquisa de opinião realizada com seriedade pela empresa Opinion Box.

Finalmente, é difícil colocar em palavras todo o agradecimento que devo à Mariana pelo amor e cuidado nesses dois anos, além das revisões de alguns capítulos. Por me consolar a cada coeficiente sem significância estatística, e por vibrar junto comigo quando eu ficava orgulhoso dos meus gráficos. A vida, com você, é outra.

Apesar de toda essa ampla rede de pessoas em que me apoiei, qualquer deslize que eu possa ter cometido é de minha inteira responsabilidade.

*A ordem social é regulada por um sistema relativamente estável de causalidades, aberto, entretanto, a variações produzidas por fontes autônomas e pelo compromisso com a hipótese de que a lógica de apreensão desse sistema está, necessariamente, contaminada pelo arbítrio da subjetividade contida na definição dos conceitos básicos que organizam a representação do mundo.*

[...]

*Sabendo-se que nem todos os agentes sociais “vivem” da mesma maneira a “objetividade”, a estrutura relativamente estável de relações resultará, portanto, do conflito social pela implantação de ordens “objetivas” distintas. É no desenrolar desse incessante conflito, de intensidade todavia variável, que surgirão as invenções, as inovações sociais, desestabilizadoras do sistema “objetivo” de causalidades.*

[...]

*A ordem social não é, produz-se, e produz-se como resultado permanentemente em suspenso do conflito sobre aquilo que os diversos atores sociais supõem que ela deva ser.*

↔ Wanderley Guilherme dos Santos (1979:12)

CIDADANIA E JUSTIÇA: A POLÍTICA SOCIAL NA ORDEM BRASILEIRA

# Resumo

Mahlmeister, R. (2021). Quem Paga pelo Estado de Bem-estar? Preferências por Redistribuição e Percepções Subjetivas sobre seus Custos. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) — Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo. São Paulo.

Supor eleitores dotados de racionalidade e informação completa significa instituir que o nível de redistribuição de uma democracia reflete a maximização dos ganhos de bem-estar de cada habitante, como no modelo canônico de Meltzer e Richard. Derivar da renda as demandas individuais, contudo, é insuficiente para explicar a ausência de polarização entre ricos e pobres em matérias redistributivas reportada em pesquisas de opinião. A presente dissertação examina lacunas cognitivas que podem enfraquecer essa ligação entre renda e preferência, seja porque indivíduos falham em associar a política a seus possíveis custos, seja por não saberem se posicionar entre seus contribuintes ou beneficiários. Assim, uma das variáveis de interesse que a pesquisa elenca é a chamada “autoestratificação”, que denota a identificação subjetiva com grupos de renda. Ela expressa a percepção individual sobre o pertencimento à categoria dos relativamente mais ricos ou mais pobres no âmbito nacional. O grau em que agentes são racionais quando opinam a respeito da intervenção social do Estado não pode ser compreendido senão tendo em conta essa dimensão perceptiva, que afeta a estimativa do retorno esperado da ação governamental. Por hipótese, perceber-se entre os pobres tenderia a impulsionar a preferência em razão da perspectiva de se beneficiar com a redistribuição, enquanto identificar-se como rico deveria induzir o comportamento de evitar perdas futuras via tributação. A dissertação usa como insumo dados empíricos de pesquisas de opinião representativas do Brasil, incluindo um *survey*-experimento original, que são analisados por meio de métodos quantitativos. O primeiro passo foi investigar quais as origens do fenômeno da autoestratificação; ou seja, quais fatores podem explicar a identificação com o grupo dos ricos e dos pobres. O segundo passo foi examinar o efeito dessas percepções no apoio à redistribuição. Demonstra-se que a preferência e o papel desempenhado por seus determinantes são condicionais à forma como os custos das políticas são apresentados nos questionários. Em outras palavras, a demanda individual e o efeito nela exercido pela posição real e percebida da renda no ranqueamento nacional depende da menção ao aumento de impostos e, sobretudo, da informação sobre quem pagaria por ele. Os eleitores, em geral, não associam a ação do Estado de combate à desigualdade econômica a impostos ou transferências, e a composição dos grupos que seriam beneficiados ou prejudicados por essas políticas não é algo dado. Diante de perguntas convencionalmente usadas como *proxies* da preferência pela progressividade de impostos, por exemplo, há evidências de que os entrevistados levam em conta suas percepções subjetivas sobre a composição da categoria dos “ricos” para inferir se pertenceriam à categoria taxada, o que pode enfraquecer a relação entre a posição socioeconômica real e a preferência. Os dados mostram também, por meio de evidências correlacionais e causais, que a provisão de informações a respeito dos custos da redistribuição exerce efeito substancial na preferência individual. Em particular, fornecer aos entrevistados valores monetários objetivos de renda mensal para definir os contribuintes da política tende a alavancar o poder explicativo da variável renda. Quanto mais esse valor divide a sociedade, mais polarizadas são as preferências. Uma das principais conclusões é que, em um contexto de menor incerteza acerca dos efeitos da redistribuição, o comportamento individual se aproxima da racionalidade suposta por Meltzer e Richard. Isso desafia consensos estabelecidos pela literatura e sugere maior cautela antes de se rejeitar terminantemente a hipótese de autointeresse a partir de pesquisas de opinião. Os eleitores, apesar de apoiarem o aumento do gasto público social, revelam-se avessos ao risco de serem taxados. Além das contribuições oferecidas ao campo de comportamento político, a pesquisa também tem implicações cruciais que sugerem revisão em ferramentas e métodos amplamente usados em *surveys*.

**Palavras-chave:** Preferência por Redistribuição; Percepções Subjetivas; Desigualdade de Renda; Comportamento Político; Políticas Públicas.

# Abstract

Mahlmeister, R. (2021). Who Pays for the Welfare-State? Preferences for Redistribution and Subjective Perceptions of the Costs Thereof. Dissertation (Master of Political Science) — Faculty of Philosophy, Languages and Human Sciences, University of São Paulo, São Paulo.

To assume rational voters with full information implies that the redistribution level in a democracy mirrors the well-being maximization of each citizen, as proposed by the canonical model of Meltzer and Richard. Deriving demands from the income individuals earn, however, is at odds with the empirical regularity of the lack of polarization between the poor and the rich in their attitudes toward progressive taxation. This dissertation examines cognitive gaps that may weaken the link between income and support for welfare provision, either because individuals fail to associate policies with their potential costs, or because they are usually unable to predict if they would benefit from it or suffer drawbacks. Thus, one of the variables of interest that the research focuses on is the so-called “self-stratification”, which stands for the subjective identification with income groups. It expresses the individual perception of belonging to the category of the least or the most well-off in the country. The degree to which agents are rational when taking a stance on the welfare state cannot be understood unless this perceptive dimension is accounted for, as it affects the expected return on government action. Supposedly, assuming oneself among the poor would boost support due to the perspective of being well-off after redistribution, while identifying as rich should encourage the behavior of avoiding future losses through taxation. The dissertation uses as inputs empirical data from representative opinion polls in Brazil, including an original survey-experiment, which are analyzed using quantitative methods. The first step was to investigate the origins of the phenomenon of self-stratification; that is, the factors that explain the identification with rich and poor groups. The second step was to examine the effect of these perceptions in support for redistribution. I show that preferences and the role played by its determinants are conditional on how the costs of policies are presented in survey questionnaires. In other words, individual demand, and how it is related to actual and perceived income positions in the national ranking, depend on the information mentioning the tax increase, and, especially, who would pay for it. Voters, in general, do not associate state intervention into economic inequality with taxes or transfers, and the composition of the groups that would benefit or suffer drawbacks from these policies is not given. Faced with survey questions conventionally used as proxies of support for progressive taxation, for instance, there is evidence that respondents resort to their preconceived notions to infer whether they would belong to the net contributors’ group, which may weaken the relationship between actual socioeconomic position and preference. The data also shows, through correlational and causal evidence, that the provision of information regarding redistribution costs has a substantial effect on individual preference. Providing respondents with specific monetary threshold values to define contributors tends to boost the explanatory power of the income variable. The more this cutoff value divides society, the more polarized their levels of support across strata become. One of the main conclusions is that, in the context of reduced uncertainty on the effects of redistribution, individual behavior approaches the rationality assumed by Meltzer and Richard. This challenges consensus established in the literature and suggests caution before ruling out the self-interest hypothesis based on opinion data. Voters, despite supporting the increase in social spending, are averse to the risk of being taxed. In addition to the contributions offered to the field of political behavior, the research also provides critical empirical implications that call for a revision of currently popular survey methodologies and measurement tools of behavioral analyses.

**Keywords:** Preference for Redistribution; Subjective Perceptions; Income Inequality; Political Behavior; Public Policies.



# Sumário

<b>1</b>	<b>APRESENTAÇÃO DA DISSERTAÇÃO</b>	<b>1</b>
1	Introdução . . . . .	1
2	Pergunta e resposta de pesquisa . . . . .	4
3	Material . . . . .	5
4	Métodos . . . . .	7
5	Plano da dissertação . . . . .	9
<hr/>		
<b>2</b>	<b>DISCUSSÃO DA LITERATURA RELACIONADA</b>	<b>11</b>
1	Teoria do eleitor mediano e racionalidade substantiva . . . . .	11
2	O papel da informação . . . . .	13
3	Preferências e percepções subjetivas . . . . .	15
4	Identidade de classe . . . . .	17
5	O experimento de Cruces, Perez-Truglia e Tetaz . . . . .	19
<hr/>		
<b>3</b>	<b>A ORIGEM DA POSIÇÃO SUBJETIVA DA RENDA</b>	<b>23</b>
1	Introdução . . . . .	23
2	Formalização das hipóteses . . . . .	28
3	Evidências empíricas . . . . .	32
3.1	A <i>proxy</i> geográfica dos grupos de referência . . . . .	37
3.2	A percepção sobre a renda que caracteriza ricos e pobres . . . . .	41
3.3	Mecanismos adicionais . . . . .	48
4	Conclusões do capítulo . . . . .	52
<hr/>		
<b>4</b>	<b>O EFEITO DA POSIÇÃO SUBJETIVA DA RENDA NA PREFERÊNCIA</b>	<b>54</b>
1	Introdução . . . . .	54
2	Formalização das hipóteses . . . . .	58
3	Evidências empíricas . . . . .	62
3.1	Percepção sobre justiça e o nível geral de impostos . . . . .	62
3.2	Preferência por intervenção estatal sem custos associados . . . . .	64
3.3	Apoio ao aumento geral de impostos . . . . .	65
3.4	Apoio à tributação progressiva . . . . .	67
3.5	O papel da distância percebida em relação aos ricos . . . . .	71
4	Conclusões do capítulo . . . . .	72
<hr/>		

**5 O EFEITO DA DEFINIÇÃO DOS CONTRIBUINTES NA PREFERÊNCIA 75**

1	Introdução . . . . .	75
2	Formalização das hipóteses . . . . .	78
3	Evidências empíricas . . . . .	80
3.1	O viés de omissão de custo . . . . .	81
3.2	A definição dos contribuintes . . . . .	84
4	Conclusões do capítulo . . . . .	90

---

**6 CONCLUSÕES 93**

1	Introdução . . . . .	93
2	Limitações do argumento . . . . .	94
3	Preferências reveladas . . . . .	95
4	Implicações sobre o desenho e a análise de <i>surveys</i> . . . . .	100
5	Implicações sobre o debate público e eleitoral . . . . .	101

---

APÊNDICES

---

**APÊNDICE METODOLÓGICO**

1	Tratamento dos dados . . . . .	103
1.1	Variável renda . . . . .	103
1.2	Variável autoestratificação . . . . .	105
1.3	Variáveis controle . . . . .	105
2	Descrição dos dados das pesquisas amostrais . . . . .	107
2.1	Pesquisa IUPERJ (2001) . . . . .	107
2.2	Pesquisa UFMG (2005) . . . . .	108
2.3	Pesquisa Latinobarômetro . . . . .	109
2.4	Pesquisa IESP/UERJ (2008) . . . . .	110
2.5	Pesquisa Oxfam/Datafolha (2017, 2019) . . . . .	111
2.6	Pesquisa Opinion Box (2021) . . . . .	113

---

**ANEXO A (informações complementares do capítulo 3)**

1	Metodologia . . . . .	114
2	Dados da PNAD . . . . .	117
3	Figuras adicionais . . . . .	118
3.1	Distribuição das posições subjetivas . . . . .	118
3.2	Identificação com classes sociais . . . . .	120
3.3	Teste da hipótese geográfica com dados do Censo de 2010 . . . . .	121
4	Resultados das regressões . . . . .	122
5	Resultados dos modelos aditivos generalizados ( <i>GAMs</i> ) . . . . .	128

---

**ANEXO B** (informações complementares do capítulo 4)

1	Metodologia . . . . .	130
2	Figuras adicionais . . . . .	131
3	Resultados das regressões . . . . .	132



**ANEXO C** (informações complementares do capítulo 5)

1	Metodologia . . . . .	142
2	Testes de média entre grupos experimentais . . . . .	143
	2.1 Primeiro experimento . . . . .	143
	2.2 Segundo experimento . . . . .	143
3	Figuras adicionais . . . . .	144
4	Resultados das regressões . . . . .	145
5	Resultados dos modelos aditivos generalizados ( <i>GAMs</i> ) . . . . .	147



**Referências bibliográficas**

# CAPÍTULO 1

---

## Apresentação da dissertação

---

*The most common and durable source of factions has been the various and unequal distribution of property. [...]*

*It may be concluded that a pure democracy [...] can admit of no cure for the mischiefs of faction. [...] Hence it is that such democracies have ever been spectacles of turbulence and contention; have ever been found incompatible with personal security or the rights of property; and have in general been as short in their lives as they have been violent in their deaths.*

↔ James Madison (1787)

FEDERALIST PAPERS, Nº 10

## 1 Introdução

O presidente da Segunda República Francesa, patrocinado por uma burguesia ameaçada, desfere um golpe de Estado. A classe de trabalhadores, ansiando aumentos salariais, perde o direito ao sufrágio e é ferozmente reprimida. Essa sequência de atos, na leitura de Marx ([1852]1934), resume o período entre 1848 e 1852, que alça Luís Napoleão a imperador. Ela exemplifica a expectativa, vigente no século XIX, de que o voto universal acirrará o

conflito entre opinião e propriedade, ameaçando esta última e imprimindo à combinação entre capitalismo e democracia a sina de uma organização social intrinsecamente instável.

A profecia de John Adams (1788), um dos pais fundadores do Estados Unidos, também era temerária: a igualdade política aboliria dívidas e concentraria todos os impostos sobre os ricos. Diante desse risco, James Madison (1787) criticava os preceitos do que chamava de “democracia pura”. Os governos, na sua visão, deveriam trilhar outro caminho e elencar a proteção das desiguais faculdades de aquisição de propriedades como objetivo primordial.

As previsões catastrofistas acerca do sufrágio universal não envelheceram bem. Ele não inviabilizou, afinal, as dinâmicas do sistema capitalista. Verificou-se, ao contrário do que dizia Marx ([1847]1935), que os fatores de produção — capital e trabalho — não seguem um jogo de soma zero (Przeworski, 2020). Ganhos simultâneos em termos de lucros e de salários são, portanto, possíveis. Isso contribuiu para a convivência entre, de um lado, sindicatos com demandas mais moderadas; de outro, uma elite mais permissiva a algum grau de redistribuição de renda (Przeworski, 1986).

Os motivos pelos quais, em uma democracia, a maioria de pobres não expropria a minoria de ricos via tributação constituem a fonte de um incessante debate, com as mais variadas hipóteses (Putterman, 1996; Roemer, 1998; Harms e Zink, 2003; Lind, 2005; Ansell e Samuels, 2010; Acemoglu et al., 2015). A principal incógnita a ser decifrada está no fato de o eleitorado mais pobre não convergir em torno de alternativas que o favoreceriam.

Para entender o interesse científico que essa incógnita desperta sobre a formação da preferência em matérias redistributivas, é útil resgatar as particularidades desse tipo de política. Na pena dos neoinstitucionalistas, onde sua definição assume contornos mais precisos, ele se caracteriza por impor perdas e ganhos a grupos específicos de atores. Em contraste com o distributivismo, que resulta em benefícios particularistas e custos generalizados (Collie, 1988), a redistribuição é divisionista (Lowi, 1964; 1972). A expectativa, assim, era que inspirasse demandas conflitantes e ativasse interesses de classe.

A efetiva polarização das preferências depende, contudo, que agentes autointeressados

saibam antecipar o retorno esperado das políticas em termos materiais. A pesquisa em psicologia comportamental aponta duas lacunas cognitivas que podem comprometer essa avaliação de custo-benefício individual. A primeira consiste na falha sistemática em associar a política a seus potenciais custos, enquanto a segunda diz respeito aos equívocos que indivíduos incorrem ao se posicionar entre beneficiários ou contribuintes.

Tratando especificamente sobre transferências progressivas, essas lacunas operam dificultando a identificação subjetiva com grupos de renda e a vinculação do Estado de bem-estar a possíveis aumentos de impostos. A literatura em ciências sociais estabelece, por exemplo, que a conexão entre identidade de classe e a classe real é, no máximo, fraca (Kingston, 2000). Mas as teorias que buscam explicar as preferências por redistribuição convencionalmente desconsideram esses hiatos cognitivos, assumindo que os efeitos líquidos das políticas sejam óbvios para qualquer um.

Ancorado em uma troca entre a Ciência Política e a psicologia social, o objetivo da presente dissertação é examinar o papel de ambas as lacunas sobre a demanda individual, adicionando a esses modelos clássicos uma dimensão perceptiva e informacional. Não é possível investigar a racionalidade por trás da tomada de decisão sem ter em conta o contexto de informação imperfeita e as percepções enviesadas que podem distorcer o cálculo de custo-benefício.

Procurou mostrar que as pessoas formam suas preferências sob uma espécie de “véu da ignorância”<sup>1</sup>. Portanto, a dimensão informacional e perceptiva proporciona ganhos analíticos que ajudam a explicar configurações de interesses mais ou menos conflitantes em uma democracia.

---

<sup>1</sup>A analogia é ao termo cunhado por John Rawls (1971) para explicar sua teoria da justiça com um experimento hipotético. A proposta é que, a partir de uma posição original desconhecida, pessoas racionais escolham os princípios de justiça que devem governar a sociedade. Assim, essas ideias não são influenciadas pela própria *status* social. O “véu da ignorância” garante imparcialidade, impedindo que cada indivíduo saiba *a priori* sobre sua situação, o que induz a opção por uma sociedade mais justa.

## 2 Pergunta e resposta de pesquisa

Como a percepção sobre os custos da redistribuição — e, sobretudo, sobre quem paga por eles — afeta a formação da preferência? Essa questão principal é endereçada por meio da análise quantitativa de *surveys* com dados do Brasil.

Para isso, uma importante variável de interesse da pesquisa é a chamada “autoestratificação”, que denota a posição que o indivíduo julga ocupar na distribuição de renda nacional. Examino os mecanismos cognitivos que explicam a origem do viés nessas percepções e como isso influencia o cálculo de custo-benefício individual. Por hipótese, o autointeresse induz pessoas pobres a demandar menos redistribuição se acreditam que são relativamente mais ricas, ao mesmo tempo em que faz eventuais contribuintes apoiarem impostos progressivos supondo que não pertenceriam à categoria taxada.

O escopo da investigação é deslocado do benefício para o custo das políticas sob justificativa da tendência, bem documentada pela psicologia comportamental, de eleitores reagirem mais fortemente a perdas do que a ganhos equivalentes (Kahneman e Tversky, 1979).

Os dados utilizados mostram que boa parte da população acredita se situar na mediana da escala de renda do país. Além disso, há uma concentração de posições subjetivas nos patamares próximos à base da hierarquia socioeconômica, revelando uma subestimação generalizada da autoestratificação. As pessoas, então, geralmente se identificam com o grupo dos pobres ou com o estrato social intermediário.

Esse padrão pode ser explicado pelo fato de a categoria dos ricos ser vista como uma realidade muito distante. Em geral, o valor que um indivíduo julga ser necessário ganhar mensalmente para pertencer ao decil superior da distribuição é muito maior do que a renda que ele mesmo recebe. Tal distância percebida em relação à elite econômica tem relação com a autoestratificação: quanto maior a diferença entre o próprio salário e aquele atribuído aos ricos, menor tende a ser o *status* social subjetivo.

Outros fatores também parecem explicar como as pessoas se ranqueiam economicamente

na população. Por exemplo, a insatisfação com o próprio padrão de vida e o sentimento de inferioridade provocado por experiências de subjugação social estão associados à identificação com o grupo relativamente mais pobre.

Respondendo à pergunta de pesquisa principal, esta dissertação demonstra que a percepção sobre o custo da redistribuição é determinante no apoio à política. A população não associa diretamente a ideia de intervenção estatal na desigualdade econômica a seus potenciais custos. Entretanto, quando impostos ou transferências entram na balança, a aversão a perdas futuras assume importância na formação da preferência individual.

Procuro mostrar, com evidências correlacionais e causais, que a avaliação de custo-benefício individual molda a opinião do eleitorado acerca da tributação progressiva. Em pesquisas de opinião, nas quais o grupo que paga a conta das políticas raramente é descrito de forma objetiva, o apoio acaba por ser balizado pelas inferências subjetivas dos indivíduos sobre se seriam ou não taxados. Nesse caso, a identificação pessoal com grupos de renda opera como ingrediente desse cálculo. Mas à medida que se reduz a incerteza sobre quem seriam os beneficiários e contribuintes da redistribuição, o comportamento autointeressado fica mais evidente. Em consequência, as preferências tornam-se polarizadas entre ricos e pobres.

### 3 Material

Ao todo, nove bases de dados subsidiaram a parte empírica da dissertação, sendo uma delas original, encomendada especificamente para testar as hipóteses aqui levantadas. A escolha desse material priorizou como fonte centros de excelência em ciências sociais (o Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro – IUPERJ; a Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG; e o Instituto de Estudos Sociais e Políticos da Universidade do Estado do Rio de Janeiro – IESP/UERJ) e institutos de pesquisa reconhecidos nacionalmente (como o Datafolha e o IBOPE). Outro ponto em comum desses *surveys* é a inclusão no



questionário do item que mede a percepção sobre autoestratificação do respondente. O seguinte quadro lista os institutos ou empresas responsáveis, o ano, o nome da pesquisa e o número de observações em cada amostra.

instituto e ano	nome da pesquisa	amostra
IUPERJ (2001)	Visões da Desigualdade no Brasil	N=1999
UFMG (2005)	Desigualdades Sociais na Região Metropolitana de BH	N=1122
Latinobarômetro (2000, 2007, 2018)	Latinobarômetro	N=18038 N=22694 N=20204
IESP/UERJ (2008)	Pesquisa Dimensões Sociais das Desigualdades	N=8048
Oxfam/Datafolha (2017, 2019)	Nós e as Desigualdades	N=2025 N=2086
Opinion Box (2021)	<i>Survey</i> -experimento original	N=2209

Essas entrevistas foram feitas de diferentes formas: por meio da abordagem pessoal em pontos de fluxo populacional, em visita a domicílios ou via internet. Por vezes, o método de coleta pode estar associado a algum viés de seleção amostral em termos da variável sexo, renda ou escolaridade. Mas, em geral, todos os *surveys* são suficientemente representativos do Brasil, ou de uma região metropolitana específica, como é o caso dos dados da UFMG (2005). O Latinobarômetro é o único que traz evidências *cross-nationals*, de 18 países da América do Sul ou Central. A descrição de cada pesquisa e a discussão de possíveis vieses amostrais estão no Apêndice Metodológico.

As preferências por redistribuição são mensuradas nesses questionários com diferentes frases apresentadas aos entrevistados, diante das quais eles responderam se “concordavam totalmente”, “concordavam em parte”, “nem concordavam nem discordavam”, “discordavam em parte” ou “discordavam totalmente”.

## 4 Métodos

As hipóteses são testadas via análise econométrica, acompanhada de estatísticas descritivas que permitem uma visualização mais clara das correlações estudadas. Para facilitar a interpretação de resultados, os efeitos marginais obtidos são apresentados graficamente com intervalos de confiança de 95%. As tabelas completas das regressões são exibidas no anexo de cada capítulo. Em todas as bases de dados, a técnica de imputação de valores nas células *missing* foi empregada para evitar a exclusão de observações (King et al., 2001).

A variável dependente dos modelos representa a preferência por redistribuição, e as variáveis independentes são a percepção sobre autoestratificação (posição subjetiva) e a renda real do entrevistado (posição objetiva). As estimações sempre controlam para sexo, idade, cor e escolaridade<sup>2</sup>. Nos casos em que se investiga a origem da autoestratificação, é a posição subjetiva que é alçada a variável dependente nas regressões.

A *proxy* da posição objetiva considerou o rendimento familiar *per capita* reportado, mais fiel ao padrão de vida. Nos casos dos questionários que categorizam os entrevistados em faixas de renda, utilizou-se o ponto médio de cada intervalo, com exceção do estrato superior, que recebeu o valor determinado por um estimador adaptado à distribuição de Pareto (Hippel, Scarpino e Holas, 2016). Como teste de robustez, as regressões nos anexos incluem outras duas medidas alternativas do nível socioeconômico a partir da declaração de bens domiciliares. Uma delas se baseia na classificação do Critério Brasil e a outra em modelos de Teoria de Resposta ao Item.

Alguns dos *surveys* usam pesos amostrais, que não foram levados em conta na análise econométrica, uma vez que foram criados somente para estatísticas descritivas. A seguinte lista descreve os três tipos de modelos utilizados.

---

<sup>2</sup>Os controles inseridos se restringiram às características observáveis que podem influenciar tanto a variável dependente quanto a independente, evitando, assim, possíveis vieses causados por controles desnecessários.

- **método paramétrico:** mais convencional, essa técnica supõe que a variável explicada estabeleça relações lineares com as variáveis explicativas. O apoio à redistribuição é examinado com regressões logísticas. Priorizou-se o uso do *logit* binário, em que a *proxy* da preferência assume valor 1 para a concordância total ou parcial com a política, e valor 0 para as demais opções. Isso porque o *logit* ordinal, com todas as gradações de resposta, carrega a chamada “suposição das chances proporcionais”<sup>3</sup>, uma premissa forte que nem sempre é atendida.
- **método não-paramétrico:** o pareamento, ou *Matching*, tem a particularidade de excluir da análise aquelas observações que não sirvam como bons contrafactuais o suficiente para serem comparadas. Em vez de fazer suposições acerca da relação entre a variável explicada e a explicativa, ele procura criar dois grupos balanceados em termos de um conjunto de características observáveis. A diferença entre esses grupos é atribuída, então, à variável de interesse. Prescindindo de parâmetros, sua vantagem é diminuir a dependência das especificações do modelo. Essa técnica será utilizada para investigar a origem da autoestratificação, como teste complementar à regressão mais convencional.
- **método semi-paramétrico:** o modelo aditivo generalizado (*Generalized Additive Model*, ou *GAM*) também possui a importante vantagem de não fazer suposições acerca da linearidade da relação entre a variável explicada e a explicativa. Mas, além disso, ele descreve o formato dessa relação, mesmo que a curva seja irregular e ondulada. A soma de uma série de “funções-base”, cada uma com um coeficiente, é capaz de captar esses padrões não lineares dos dados. Na falta de estimadores únicos que traduzam as correlações de interesse, elas são demonstradas via análise gráfica.

---

<sup>3</sup>A premissa de *proportional odds* exige que o logaritmo das chances associadas a cada coeficiente estimado siga, da primeira até a última categoria, uma sequência aritmética.

As informações sobre o tratamento dos dados e a construção das variáveis são detalhadas no Apêndice Metodológico.

## 5 Plano da dissertação

O presente trabalho está organizado em seis capítulos, contando com este primeiro de apresentação. Na sequência, o segundo discute criticamente a literatura relacionada e a contribuição da análise aqui proposta. A parte empírica da pesquisa está nos capítulos 3, 4 e 5, que constituem o núcleo da dissertação.

O tema tratado no capítulo 3 é a autoestratificação. Os dados dos diferentes *surveys* informam o padrão de respostas dos indivíduos ao tentarem se ranquear economicamente na população de seu país. Investiga-se, além disso, quais fatores podem induzir a percepção de ser relativamente mais rico ou mais pobre nos parâmetros nacionais. Alguns dos testes envolvem hipóteses já levantadas por artigos recentes; outros apontam para mecanismos adicionais, ainda não documentados, que podem afetar a posição subjetiva.

O capítulo 4 examina as preferências por redistribuição. O estudo empírico explora uma série de itens de questionário que enunciam a ação do Estado para conter a desigualdade de renda. Cada um apresenta os eventuais custos da redistribuição de uma forma diferente, o que permite comparar como os entrevistados reagem às variadas descrições das políticas. O objetivo é atestar qual relação as posições objetiva e subjetiva da renda estabelecem com a demanda individual nesses distintos cenários.

Com dados originais, o capítulo 5 traz a maior contribuição da dissertação e a evidência mais robusta do ponto de vista da inferência causal. O *survey*-experimento encomendado aplicou questões randomizadas para mensurar o efeito provocado pela provisão de informação. O tratamento consistiu em explicitar aos entrevistados os custos das políticas e definir quem pagaria por eles, o que acaba sendo decisivo na demanda individual.

Cada um desses capítulos empíricos retoma a discussão da literatura e, para fins de organização, lista as hipóteses a serem testadas. As conclusões derivadas dessa investigação empírica são apresentadas no sexto e último capítulo. Elas não só dizem respeito à formação das preferências por redistribuição dos eleitores, como também desaguam em implicações fundamentais sobre o campo da análise de *surveys*.

Para tornar a leitura mais fluída, as figuras adicionais, tabelas de regressão e informações mais técnicas sobre os métodos específicos de cada capítulo são apresentadas em anexos, dispostos após o Apêndice Metodológico. Os anexos A, B e C se referem, respectivamente, aos capítulos 3, 4 e 5.

## CAPÍTULO 2

---

### Discussão da literatura relacionada

---

*Since at least Marx, scholars have doubted the poor's ability to understand their class interests without mobilizing forces like unions and programmatic political parties. The collapse of these actors in many developing countries raises questions about the poor's ability to express and vote for their material interests.*

↔ Alisha Holland (2018)

DIMINISHED EXPECTATIONS: REDISTRIBUTIVE PREFERENCES  
IN TRUNCATED WELFARE STATES

### 1 Teoria do eleitor mediano e racionalidade substantiva

O termo “racional”, entendido substantivamente, denota um comportamento movido simplesmente por fins específicos em uma dada situação. Dentro da Ciência Política, na metade do século XX, o behaviorismo abraçara uma noção diferente, chamada de racionalidade limitada, em que indivíduos são orientados não só por objetivos, mas esbarram também em restrições por sua imperfeita habilidade de apreender um mundo complexo. De acordo com

essa visão, mais afeita a estudos ligados à Psicologia, as informações que os agentes detêm e suas capacidades cognitivas para traçar inferências influenciam a tomada de decisão (Simon, 1957; 1977; 1983; 1985).

O arcabouço proposto por Downs (1957) representa o marco a partir do qual a visão substantiva da racionalidade passa a competir com a limitada, até se tornar predominante no campo. A teoria prevê eleitores chegando a um ponto de equilíbrio ao optarem pelos candidatos mais próximos deles na escala ideológica linear. Em modelos de economia política, de forma geral, convencionou-se presumir essa hipótese da maximização do voto a partir de uma determinada ordenação de preferências. Até poderia existir algum grau de incerteza, mas ele ficaria restrito ao papel de ser facilmente contornado por escolhas baseadas na utilidade esperada.

Meltzer e Richard (1981) incorporam o poder decisivo do eleitor mediano à escala contínua da distribuição de renda em uma democracia. Seguindo a gramática dos economistas, postulam que o nível de redistribuição reflete a agregação de combinações ótimas entre consumo e lazer para cada habitante — escolhas viabilizadas pela premissa da informação perfeita. No âmbito individual, o apoio a uma eventual tributação progressiva estaria condicionado à posição relativa no ranqueamento nacional da renda; no agregado, uma maioria de eleitores com rendimento abaixo do patamar médio seria requisito suficiente para que esforços equitativos do Estado tomassem vulto. Esses pressupostos, derivados da racionalidade substantiva, resultam no axioma mais básico da política redistributiva: ricos tendem a rejeitar e pobres tendem a apoiar. Quanto maior a desigualdade de renda, maior a transferência fiscal dos primeiros aos segundos.

O potencial explicativo dessa formulação, entretanto, tem sido repetidamente desafiado pelos dados. Uma das evidências contrárias mais flagrantes vem dos próprios Estados Unidos. Na série histórica do “*General Social Survey*”, reunida por Ilyana Kuziemko et al. (2015), as preferências por redistribuição no país se mantiveram praticamente estáveis entre 1978 e 2015, a despeito do aumento dramático na concentração de renda no período. Tornou-se

quase um denominador comum da literatura a constatação do “paradoxo de Robin Hood” (Lindert, 2004) — a tendência a observar maior nível de tributação progressiva em contextos de menor, e não maior, desigualdade econômica (Alesina e Glaeser, 2004; Lupu e Pontusson, 2011; McCarty e Pontusson, 2011; Moene e Wallerstein, 2001; Iversen e Soskice, 2006; 2009).

Enquanto se deteriorava a capacidade preditiva da teoria do eleitor mediano, a hipótese do comportamento racional também perdia força. O interesse migrou para outros fatores, para além do autointeresse, que haveriam de explicar tais inconsistências. Evidências em favor do peso de valores e crenças a respeito de padrões de justiça ganharam corpo em uma série de artigos (Heinemann, Bischoff e Hennighausen, 2009; Ackert, Martinez-Vazquez e Rider, 2006). Destoando do *homo economicus*, o altruísmo e a religião também passaram a despontar como motivações da demanda individual (Scheve e Stasavage, 2006; Alesina e Angeletos, 2005; Bénabou e Tirole, 2006).

## 2 O papel da informação

Alguns pesquisadores hesitaram em vez de prontamente descartar a hipótese do autointeresse. Tiveram a cautela de acompanhar um conjunto de evidências que indicava que o público geral era bastante desinformado sobre o sistema tributário, o que poderia comprometer a avaliação do custo-benefício individual das políticas (Citrin, 1979; Dornstein, 1987; Eriksen e Fallan, 1996). Descobria-se, por exemplo, que as pessoas têm pouca noção do nível de arrecadação e gasto com a previdência (Boeri, Börsch-Supan e Tabellini, 2002; Boeri e Tabellini, 2007) e da parcela de famílias na qual incide a taxa sobre herança (Slemrod, 2006; Sides, 2011). A própria ideia de progressividade de impostos tampouco faz parte do senso comum (Roberts, Hite e Bradley, 1994; Edlund, 2003).

Paralelamente, alguns estudos que tratavam da opinião sobre determinadas medidas governamentais chegavam a conclusões perfeitamente condizentes com a teoria da escolha racional. Green e Gerken (1989) e Dixon et al. (1991) mostraram que a taxa cobrada pelo



consumo de cigarro inspirava demandas nitidamente opostas entre fumantes e não-fumantes. Na mesma toada, pessoas que bebem regularmente provaram ter menor chance de apoiar esforços para conter a prática de dirigir sob efeito do álcool (Crowe e Bailey, 1995), e proprietários de armas de fogo manifestaram maior tendência a se opor às propostas de restrições a seu porte ou a sua compra (Wolpert e Gimpel, 1998).

O elemento em comum a todas essas políticas é que elas anunciavam claramente quais grupos sairiam mais prejudicados do que outros. Ainda que não tivessem relação direta com o tema da tributação progressiva, esses artigos ofereceram o *insight* valioso de que o papel do cálculo maximizador estaria condicionado à nitidez dos custos e benefícios tangíveis envolvidos em cada situação. Tal grau de transparência não era comum, mas nos contextos específicos em que se sabia o que estava em jogo em termos de interesses materiais, o autointeresse revelava-se decisivo na formação das preferências (Sears e Funk, 1990; 1991).

Uma das implicações desse achado foi atribuir centralidade à variável da informação, o que serviu de inspiração para o desenho de um tipo específico de *survey*-experimento. Tornou-se cada vez mais comum apresentar, como tratamento, dados que reduzem a incerteza dos entrevistados sobre determinado assunto. A técnica prometia gerar resultados particularmente interessantes na área da de políticas fiscais ou tributárias, onde prevalecia a falta de conhecimento.

Sides (2011) encontra que, de fato, comunicar o tamanho do reduzido grupo em que incide o imposto sobre herança intensifica a aprovação popular do tributo. Já tornar o entrevistado ciente do montante de gastos (Lergetporer et al., 2016) ou da dívida pública (Roth, Settele e Wohlfart, 2021) corrói o apoio à intervenção do Estado. Ficar a par dos custos da aposentadoria também pode contribuir para diminuir a rejeição à reforma da previdência (Boeri, Börsch-Supan e Tabellini, 2002; Boeri e Tabellini, 2007).

Essa literatura teve o mérito de atestar a relevância do efeito da provisão de informação na percepção de políticas. Mas, em um primeiro momento, os experimentos não testavam diretamente como esse tipo de tratamento poderia impactar o papel do autointeresse. Ou

seja, eles instruíam o entrevistado sobre temas da esfera pública, mas não revelavam os custos e benefícios envolvidos do ponto de vista individual — dados que, em tese, alterariam a expectativa de retorno das políticas. Então, ainda que tivesse encontrado maior respaldo na área de cigarros, bebidas e armas, a hipótese da racionalidade continuava em descrédito no campo específico da redistribuição de renda.

### 3 Preferências e percepções subjetivas

À medida em que se constatava que a falta de informação levava a crenças pessoais que sistematicamente divergiam de descrições factuais sobre o estado da economia, tornava-se mais frequente o hábito de introduzir essas percepções enviesadas nas teorias sobre formação da preferência. O primeiro passo já havia sido dado pelo trabalho seminal de Piketty (1995), que exemplificara os ganhos analíticos de se atentar às concepções subjetivas sobre meritocracia e às experiências pessoais de mobilidade econômica. Segundo ele, aqueles que percebem ascensão social tenderiam a ser contrários à redistribuição, contrapondo-a à valorização do esforço individual.

Romer (2003) e Slemrod (2006) também ofereceram contribuições nessa direção ao alçar percepções subjetivas à variável-chave em modelos modernos de economia política. Dessa forma, eles se descolavam da explicação predominante na escola neoclássica sobre a origem das políticas que desaguam em uma alocação subótima de recursos em uma democracia. Em vez de modelarem indivíduos perfeitamente informados interagindo estrategicamente, os autores atribuíam a ineficiência das medidas governamentais às noções equivocadas dos eleitores sobre seus prováveis efeitos.

A estratégia se difundiu ainda mais quando pesquisas amostrais passaram a verificar sistematicamente inconsistências nas visões sobre a desigualdade econômica. Muitos não conseguiam identificar o salário médio de seu país, a participação na riqueza do decil superior ou a taxa atual de pobreza (Gimpelson e Treisman, 2018). Nos Estados Unidos, em particular,

Norton e Ariely (2011) documentam forte subestimação do nível de desigualdade de riqueza nacional. Chambers, Swan e Heesacker (2014), por sua vez, demonstram que a população superestima o aumento da desigualdade no decorrer do tempo e aponta um patamar de renda média bem abaixo do real.

Consolidava-se, assim, a tradição de incorporar as concepções individuais sobre o grau de renda, riqueza e desigualdade econômica nos arcabouços teóricos sobre preferência por redistribuição. Os estudos eram feitos tanto com a população estadunidense (Norton e Ariely, 2011, 2013; Eriksson e Simpson, 2012; Chambers, Swan e Heesacker, 2014) quanto com bancos de dados de vários países (Kuhn, 2015; Engelhardt e Wagener, 2014; Niehues, 2014; Gimpelson e Treisman, 2018; Hauser e Norton, 2017).

O principal fruto desse avanço da economia política em direção à psicologia social foi a demonstração de que essas percepções sobre a distribuição de renda explicavam melhor as preferências do que os indicadores objetivos. Niehues (2014), por exemplo, criou um “coeficiente de Gini subjetivo” para atestar que a aversão à desigualdade refletia os vieses regulares nas inferências a respeito do seu nível. As novas evidências logravam, finalmente, entregar o suporte empírico de que carecia a relação linear entre desigualdade e redistribuição estabelecida pela lógica Meltzer-Richard. A substituição do Gini real pelo índice subjetivo encontrava maior respaldo nos dados.

Além das percepções sobre a distribuição de renda do país no nível agregado, pesquisas de opinião em diversos países também confluíam ao documentar que as posições relativas que os indivíduos julgavam ocupar nela eram particularmente equivocadas. Segundo dados da “*Life in Transition Survey*” de 2010, entre os que responderam ser proprietários de carros e de uma segunda casa, a maior parte não se considerava rico. Na média de 35 países, em torno de 7% se encaixavam nesse perfil socioeconômico; dos entrevistados nessa condição, 57% afirmaram pertencer à metade inferior da distribuição, enquanto apenas 3% se posicionaram nos dois decis superiores. Já entre os mais pobres e favorecidos por programas de transferência

de renda, a maioria não acreditava se situar nos decis da base da sociedade (Gimpelson e Treisman, 2018).

Os registros sobre autoestratificação em *surveys* se multiplicaram, e todos seguiam um mesmo padrão. Os mais ricos tendem a subestimar e os mais pobres a superestimar suas posições relativas na escala nacional. Disso resulta uma concentração de *status* subjetivos sobre a mediana. Em uma amostra da Argentina, por exemplo, quase metade se colocou próximo ao centro, e apenas 15% acertou o decil de renda a que pertencia (Cruces, Perez-Truglia e Tetaz, 2013).

## 4 Identidade de classe

O tema da identificação subjetiva com grupos de renda exige uma pequena digressão, por ter sido originalmente estudado não pela Ciência Política, Economia ou Psicologia, mas pela Sociologia. A percepção sobre a hierarquia social sempre interessou essa última disciplina. Em um primeiro momento, nos séculos XIX e XX, argumentos do marxismo materialista sustentavam que as condições objetivas de produção capitalista levariam trabalhadores a reconhecer que pertenceriam à base da sociedade (Marx [1844]1972; Marx e Engels, [1848]1968). Até então, a versão tradicional da identidade de classe se restringia a uma visão polarizada e dicotômica, restrita somente a duas categorias — classe média e classe trabalhadora (Evans e Kelley, 2004).

Essa visão se baseava na abordagem denominada “*S-C-A*” (*Structure-Consciousness-Action*), na qual a dimensão subjetiva era vista como uma mera consequência contingente da estrutura objetiva. O autoposicionamento no sistema de classes, portanto, expressava não mais do que o grau de consciência do indivíduo sobre sua real condição material. Foi somente nas últimas décadas que uma nova perspectiva passou a conferir maior independência aos aspectos subjetivos da estratificação. Em vez de estar inteiramente subordinada à objetividade econômica, a posição percebida ganha significados próprios e passa a ser tomada como uma

reivindicação de pertencimento a grupos sociais. O avanço dessa interpretação mais recente marca a reorientação na Sociologia da ideia de “consciência de classe” em direção à noção de “identidade” (Devine e Savage, 2005).

A história política da América Latina nas últimas décadas deu novo fôlego à discussão sobre o tema da estratificação. A conjunção de governos de esquerda, que tendem a politizar o conflito de classes, com ganhos de renda via inclusão no mercado interno aguçou o interesse sobre a agenda de pesquisa que relaciona *status* social, mobilidade econômica e comportamento eleitoral (Rennó e Turgeon, 2016). No Brasil, em particular, a literatura se voltou às implicações políticas do surgimento da categoria chamada por Marcelo Neri (2008, 2011) de “nova classe média”.

O termo provocou alvoroço no campo da Sociologia por conferir foro exclusivo à renda, prescindindo da referência à estrutura social (Quadros, 2010; Scalon e Salata, 2012). Além de relegar ao segundo plano marcadores essenciais de posições de classe, como postos ocupacionais e a inserção no mercado de trabalho, o conceito cunhado por Neri era impreciso também por descrever um segmento que, na verdade, era muito mais vulnerável do que a noção de “classe média” sugeria — tanto de acordo com o senso comum da opinião pública quanto com os cânones sociológicos (Kerstenetzky, Uchôa e Silva, 2015).

Nessa literatura, a classe média denota uma camada com acesso adicional a recursos após a satisfação de necessidades básicas. Os sociólogos que discutem os significados atribuídos ao termo no Brasil adicionam ainda que, aqui, ele se formou fazendo referência a uma imagem idealizada da classe média europeia e norte-americana (O’Dougherty, 2002; Owensby, 1999). Apenas a minoria privilegiada da população nacional corresponderia àquele ideal. Essa noção ainda encontra guarida na percepção do público geral, que associa classe média a um padrão de vida estável. Com efeito, os que mais se identificam com esse grupo não são os brasileiros “medianos”, mas justamente os do estrato social mais abastado, de perfil “AB” (Salata, 2015).

Essa rápida visita à disciplina da Sociologia evidencia como o tema da identidade de classe envolve uma carga cultural e normativa — muito além da simples escala linear

socioeconômica. Em vista dos propósitos desta dissertação, a noção de autoestratificação aqui empregada se limitará apenas à posição subjetiva na hierarquia da renda. Tal definição basta ao estudo da avaliação de custo-benefício individual de transferências progressivas. Além disso, esse sentido estatístico, e não sociológico, da estratificação evita a imprecisão conceitual de usar o termo “classe social” ignorando sua complexidade. Como alertou Marshall (1967), seria um erro atribuir à análise de dados quantitativos um valor qualitativo que ela não possui.

## 5 O experimento de Cruces, Perez-Truglia e Tetaz

A posição subjetiva na hierarquia social entra pela primeira vez em modelos sobre a preferência por redistribuição com a publicação de Cruces, Perez-Truglia e Tetaz (2013). Os autores usam as evidências crescentes de percepções enviesadas sobre a autoestratificação como inspiração para o desenho de um *survey*-experimento via provisão de informação — técnica que, como foi visto, vinha se tornando cada vez mais comum. O tratamento consistiu em revelar a metade dos entrevistados a posição real de suas rendas no ranqueamento nacional. Em seguida, todos respondiam a questões de mensuração da demanda individual.

A expectativa era que, uma vez cientes da própria posição relativa, os entrevistados se tornassem aptos a antecipar os efeitos das políticas em termos de bem-estar — o que lhes permitiria calibrar melhor suas demandas. Por exemplo, aqueles com viés de autoestratificação positivo, de posse da má notícia de que seriam na verdade mais pobres do que estimado, deveriam manifestar maior apoio à intervenção estatal na desigualdade, se comparados ao grupo de controle. O experimento era uma forma de buscar evidência causal de que se ver como relativamente mais rico ou mais pobre tende a influenciar a preferência.

Com esse artigo, Cruces, Perez-Truglia e Tetaz testam finalmente o impacto da informação no papel do autointeresse, e inauguram a vertente da literatura com a qual esta dissertação dialoga diretamente. O resultado foi que o tratamento surtiu efeito reduzido,

ainda que significativa do ponto de vista estatístico, entre os entrevistados com percepções enviesadas positivamente, e exerceu um impacto nulo sobre os que haviam subestimado sua posição relativa.

Pelo menos quinze estudos replicaram variações do experimento, em diferentes países. A maioria examina a preferência por redistribuição a nível nacional, mas alguns autores tratam do combate à desigualdade de renda no âmbito mundial (Nair, 2018; Fehr, Mollestrom e Perez-Truglia, 2019) ou inter-regional (Balcells, Fernández-Albertos e Kuo, 2015). Uma parte leva em conta também a orientação ideológica dos entrevistados, apontada como responsável pela heterogeneidade no impacto do tratamento (Fenton, 2020; Karadja, Mollerstrom e Sem, 2017; Fehr, Mollestrom e Perez-Truglia, 2019).

Alguns artigos confirmam que a correção da posição relativa, de fato, altera a preferência na direção prevista pela hipótese do autointeresse (Fernández-Albertos e Kuo, 2015; Nair, 2018; Balcells, Fernández-Albertos e Kuo, 2015; Brown-Iannuzzi et al., 2015; Condon e Wichowsky, 2020). Mas apesar da significância estatística, a magnitude do efeito encontrado é novamente estreita. Os demais não observam impacto relevante do tratamento (Engelhardt e Wagener, 2016; Kuziemko et al., 2015; Bublitz, 2017; Armingeon e Bürgisser, 2021; Ballard-Rosa et al., 2021) ou obtêm um resultado de sinal oposto ao esperado (Hoy e Mager, 2019).

Esse conjunto de evidências é misto e inconclusivo. No geral, o tratamento foi suficiente para mudar a preocupação do entrevistado em relação à desigualdade de renda, mas isso não se converteu em maior apoio à redistribuição (Kuziemko et al., 2015; Hvidberg, Kreiner e Stancheva, 2020; Hoy e Mager, 2019). Tal resultado se soma à frequente constatação da literatura de que a preferência é relativamente inelástica à provisão de informação (Hauser e Norton, 2017; Zilinsky, 2014; Kuklinski et al., 2003). A explicação de Ilyana Kuziemko et al. (2015) é que instruir o entrevistado pode mudar sua percepção sobre o problema da desigualdade, mas a resistência à tributação causada pela desconfiança no governo freia o apoio à intervenção estatal (ver também Macdonald, 2019).

Uma hipótese que os artigos não discutem diz respeito à insuficiência da informação apresentada. O entrevistado, sabendo que é mais ou menos rico do que estimara, pode não saber incorporar esse dado a seu cálculo de custo-benefício da transferência progressiva. Ou seja, pode permanecer pouco claro se ele iria ganhar ou perder. Um achado nessa direção foi reportado por Engelhardt e Wagener (2016). Os autores não obtêm impacto significativo do tratamento com a posição objetiva da renda, mas especificar que o indivíduo seria contribuinte ou beneficiário líquido da tributação é capaz de rebaixar a preferência de quem a custearia. Esse resultado é crucial porque sugere que o tratamento original não é explícito o suficiente a ponto de afetar significativamente o retorno esperado da redistribuição.

Outra limitação dessa vertente da literatura é a falta de atenção à percepção dos custos das políticas. A preocupação se volta exclusivamente a investigar como o entrevistado se ranqueia na distribuição de renda nacional, e desconsidera como ele entende o preço da redistribuição, o que também pode ser determinante na avaliação de custo-benefício. Seria esperado, por exemplo, que a informação do tratamento produzisse efeitos diferentes se a *proxy* da preferência explicitasse ou omitisse um possível aumento de impostos — e se a elevação da carga tributária fosse geral ou restrita somente a uma elite da sociedade.

Além disso, o tipo de definição dos eventuais contribuintes também importa: se o indivíduo é avesso a pagar mais impostos, a referência a categorias vagas como os “ricos” ou as “pessoas de alta renda” tende a dar maior margem para o efeito negativo da posição subjetiva da renda sobre a preferência. Já o uso, feito por Fernández-Albertos e Kuo (2018) e Ballard-Rosa et al. (2021), de valores monetários objetivos como critério de isenção reduz a incerteza do entrevistado sobre se ele seria beneficiado ou prejudicado pela tributação — independentemente da sua identificação com o grupo mais rico ou mais pobre.

As implicações dessas diferentes formas de explicitação dos custos das políticas, no entanto, são ignoradas por essa literatura. Um dos argumentos desta dissertação, desenvolvido mais adiante, é que a posição subjetiva é somente um dos ingredientes-chave, que se combina com a apresentação dos possíveis preços da redistribuição para determinar a preferência.



Mas a despeito da limitação apontada, é inegável o avanço que esses artigos promoveram no campo da economia política. O principal mérito esteve em mudar o foco do questionamento sobre as premissas da teoria do eleitor mediano — deslocando-o da racionalidade para a suposição de informação completa dos agentes.

Essa agenda de pesquisa tem sido formada não só por estudos experimentais, mas também por análises observacionais (Fernández-Albertos e Kuo, 2018; Brown-Iannuzzi et al., 2015; Cansunar, 2019). As evidências indicam que a autoestratificação tem maior correlação com as preferências do que a posição real da renda dos indivíduos. Asli Cansunar (2019), em particular, oferece uma contribuição original ao trazer uma variável explicativa adicional, além do *status* subjetivo. Segundo ela, os níveis salariais que as pessoas estimam que caracterizem a população mais rica do país também influenciam a demanda. Quanto maior é a diferença entre a renda do indivíduo e aquela atribuída ao topo da pirâmide social, maior é seu apoio aos impostos progressivos.

Para além do estudo sobre formação da preferência, alguns desses artigos dão um passo atrás e buscam entender os motivos que podem levar a percepções enviesadas sobre a identificação com grupos sociais (Cruces, Perez-Truglia e Tetaz, 2013; Cansunar, 2019). A investigação sobre a origem da autoestratificação é tema do próximo capítulo.

## CAPÍTULO 3

---

### A origem da posição subjetiva da renda

---

— *The rich are different from you and me.*

— *Yes, they have more money.*

↔ diálogo atribuído a Scott Fitzgerald e Ernest Hemingway

CRÔNICAS “THE RICH BOY” E “THE SNOWS OF KILIMANJARO”

## 1 Introdução

A literatura que busca compreender as percepções acerca da hierarquia social — seja a identificação subjetiva com classes, seja com estratos de renda — apoia-se na teoria dos grupos de referência. As pessoas, nessa ótica, formam suas noções a respeito da sociedade em geral a partir de experiências particulares, com familiares, amigos, colegas de trabalho (Lockwood, 1966; Merton, 1968; Runciman, [1966]1972; Stouffer et al., 1949).

A psicologia cognitiva vê esse fenômeno como um caso especial da “heurística da disponibilidade”, em que as inferências são afetadas pela facilidade com que os dados podem

ser trazidos à mente, e acabam por ser calcadas no universo de casos disponíveis no cotidiano<sup>1</sup> (Kahneman e Tversky, 1972). Isso resulta em vieses perceptivos sistemáticos, que levam indivíduos à superestimação, no universo geral da população, do número daqueles que são semelhantes a eles próprios ou a seus conhecidos.

Essa tendência é reforçada por interações e comparações sociais que usualmente ocorrem com pessoas de semelhantes graus educacionais, *status* ocupacionais e níveis de rendas. Tal homogeneidade dos grupos de referência distorce a amostra subjetiva a partir da qual se generaliza a população mais ampla e se deriva a percepção sobre a autoestratificação. Por consequência, indivíduos acreditam se situar na posição mediana da hierarquia (Barnes, 1954; Lopreato e Hazelrigg, 1972) e supõem que a classe social a que pertencem seja maior do que ela realmente é (Mayer, 1975; Davies, 1967).

Evans, Kelley e Tolosi (1992) investigam a autoestratificação no sistema de classes usando *surveys* da Austrália e da Hungria e, em acordo com a teoria dos grupos de referência, constatam que cerca de 60% dizem pertencer à classe mediana — padrão que se repete em todas as categorias de educação, renda e ocupação. Em trabalho posterior, os autores ampliam o escopo da amostra para 21 países e analisam os *status* subjetivos em uma escala numérica de 0 a 100. Com esses dados, a média das posições é 46, sendo que 29% dos entrevistados se percebem exatamente na mediana (Evans e Kelley, 2004).

Cruces, Perez-Truglia e Tetaz (2013) também confirmam essa tendência e mostram que, de uma amostra representativa da Região Metropolitana de Buenos Aires, 30% deduz que está no quinto decil, e quase metade que está no quintil intermediário da escala. Segundo eles, esse viés em direção ao centro harmoniza com a hipótese do *social desirability bias*. Os mais ricos podem se incomodar em se colocarem no vértice superior da pirâmide e subdeclarar a percepção verdadeira, da mesma forma que os pobres possivelmente se constroem ao admitir que pertencem à base da distribuição. Alternativamente, o artigo sugere que pode

---

<sup>1</sup>Conforme a dupla Daniel Kahneman e Amos Tversky exemplifica, indivíduos tendem a concluir equivocadamente que existem mais palavras que começam com a letra “r” do que as cuja terceira letra é o “r”, simplesmente porque é muito mais fácil procurar palavras pela primeira do que pela terceira letra.

prevaler também a hipótese do ponto focal, que denota uma tendência dos indivíduos rumo à média ou à mediana, conforme tem sido documentado pela literatura sobre expectativas e probabilidades subjetivas (Hurd, 2009).

A hipótese principal testada pelos autores é a da “heurística da disponibilidade” na formação da percepção sobre a autoestratificação a partir de uma *proxy* geográfica. A análise empírica representa o grupo de referência de cada indivíduo por sua área de residência, em função da rede de troca de informações, no âmbito da vizinhança, sobre emprego e outras atividades que geram renda (Bayer, Ross e Topa, 2008). Além disso, dada a segregação com recorte econômico de famílias em áreas urbanas, endereços próximos acabam por selecionar interações de uma mesma camada social (Glaeser, Resseger e Tobio, 2008). Os residentes de um bairro rico, por exemplo, podem inferir que estejam próximos a um padrão de vida mediano, quando na verdade ocupam posições relativas bem mais altas sob os parâmetros nacionais.

O método empregado consistiu em comparar a correlação verificada entre o decil subjetivo e duas medidas diferentes para o decil objetivo, sendo a primeira o ranqueamento da renda na escala nacional, e a segunda a posição real dentro da região onde vive o entrevistado. O objetivo foi avaliar qual das duas posições — no país ou no local de residência — explica melhor a percepção sobre a autoestratificação. Os autores, para tanto, dividiram a amostra em 10 territórios da Grande Buenos Aires, com uma média de 106 observações em cada, e ordenaram a renda dos entrevistados dentro desses subgrupos. Um ponto metodológico a ser questionado é que, em vez de usar dados censitários para um cálculo mais preciso, a estimativa da posição objetiva na localidade dependeu de um número reduzido de entrevistados em cada *cluster*. Além disso, é improvável que uma dessas grandes áreas de uma das maiores regiões metropolitanas da América Latina represente adequadamente o restrito grupo de referência das interações sociais cotidianas de um indivíduo.

Em uma mesma regressão cuja variável dependente é o decil percebido da renda, a posição na área de residência assumiu um coeficiente maior e mais relevante do ponto de

vista estatístico do que o *ranking* em todo o país. Depreende-se disso que a variação na autoestratificação é mais bem explicada pelo grupo de referência geográfico do que pela população total. Cruces, Perez-Truglia e Tetaz, porém, não frisam que o coeficiente da *proxy* de localidade tem magnitude relativamente baixa, ainda que estatisticamente significativa. O acréscimo de um decil de renda na área de residência está associado, em média, ao aumento de 0,2 decil na escala da posição subjetiva — patamar bem abaixo do coeficiente de valor 1, que seria alcançado se a correlação entre as duas variáveis fosse perfeita. Portanto, nem as interações sociais da vizinhança parecem explicar de forma tão satisfatória a percepção sobre como as pessoas se ranqueiam economicamente no país.

Outro padrão repetidamente reportado pelos dados empíricos sobre autoestratificação é a assimetria da distribuição de posições. Enquanto há uma tendência a se perceber na metade inferior da escala, revelando julgamentos fortemente subestimados, quase ninguém se considera próximo ao topo. Evans e Kelley (2004) mostram que mesmo nos países mais desenvolvidos economicamente, como os Estados Unidos, só 2% da população se coloca no alto da hierarquia. Prevalece internacionalmente uma “crise de identidade”, em que os ricos não se percebem como tais (Cansunar, 2019). O artigo já publicado sobre identificação de classe com dados para o Brasil documenta que apenas 1,5% da população se vê na classe média-alta, e menos de 1% se classifica na alta, o que indica que a classe média é tomada quase como um limite superior (Salata, 2015).

Ainda que a “heurística da disponibilidade” ajude a explicar o viés em direção à mediana nas percepções, ela mantém incerto o motivo de tamanha subestimação das posições relativas. Asli Cansunar (2019) sugere outro mecanismo para dar conta dessa segunda tendência: a “heurística da representatividade”<sup>2</sup>, também estudada por Kahneman e Tversky (1972). A explicação insiste na tese de que a inferência a respeito da autoestratificação seja

---

<sup>2</sup>Para ilustrá-la, Kahneman e Tversky propõem o desafio de estimar a probabilidade de um sujeito tímido, organizado e metódico ser um bibliotecário ou um fazendeiro. A avaliação subjetiva tende a ser feita segundo o grau em que essas características são representativas do estereótipo de um bibliotecário, sem a devida atenção ao fato de que há relativamente muito mais fazendeiros na população — frequência que tem grande efeito sobre a probabilidade.

relacional; ou seja, que ela se pautar na comparação com outras pessoas. Mas, em vez de se basear nas interações cotidianas e no universo próximo de indivíduos, a confrontação se daria com referências mais distantes, por vezes até inacessíveis.

De acordo com esse processo cognitivo da "representatividade", a estimativa da renda necessária para ser considerado rico é feita a partir de protótipos julgados como representativos da categoria, sem atenção à probabilidade de alguém objetivamente participar dela. Os meios de comunicação, diz Cansunar, podem amplificar esse fenômeno por expor ao público geral informações sobre personalidades que ele sequer conhece pessoalmente. Segundo essa lógica, a cobertura midiática da vida de pessoas milionárias, mesmo que retrate apenas uma parcela irrisória da população, tende a aumentar a distância percebida em relação aos ricos de forma geral. A comparação social induzida por *websites* de redes sociais, de acordo com um campo crescente de pesquisa em psicologia, também produz frequentemente percepções negativas da própria imagem (Haferkamp and Krämer, 2011).

Os grupos de referência, portanto, estendem-se não só a pessoas do cotidiano, mas também a protótipos improváveis ou até inexistentes. A "heurística da representatividade" pode ter influência importante sobre o *status* subjetivo uma vez que a comparação social com aqueles de poder aquisitivo superior tem relativamente maior impacto (Loewenstein, Thompson e Bazerman, 1989; Fehr e Schmidt, 1999). A distância percebida em relação aos ricos, dessa forma, é usada como parâmetro para se posicionar na escala nacional. Uma pessoa que sobreavalia a renda necessária para pertencer a essa categoria, por exemplo, rebaixa a posição em que ela própria se ranqueia economicamente na população. Na medida em que não há um limite superior de renda no topo da hierarquia, apenas um *outlier* já é suficiente para tornar implausível alguém se identificar como rico (Cansunar, 2019).

A literatura, então, levanta duas hipóteses derivadas da pesquisa em psicologia cognitiva sobre a percepção da posição relativa na distribuição de renda nacional. A "heurística da disponibilidade" sublinha a influência da rede de interações sociais próximas, da materialidade concreta e objetiva experienciada no cotidiano, e prevê uma tendência à mediana da escala. A

“heurística da representatividade”, por sua vez, sugere que a projeção de estereótipos amplia a distância percebida em relação aos ricos, o que produz o efeito de rebaixar a posição subjetiva. Este capítulo usa os dados disponíveis representativos do Brasil ou de suas regiões para testar empiricamente as duas hipóteses, além de propor mecanismos adicionais, discutidos nas próximas seções.

## 2 Formalização das hipóteses

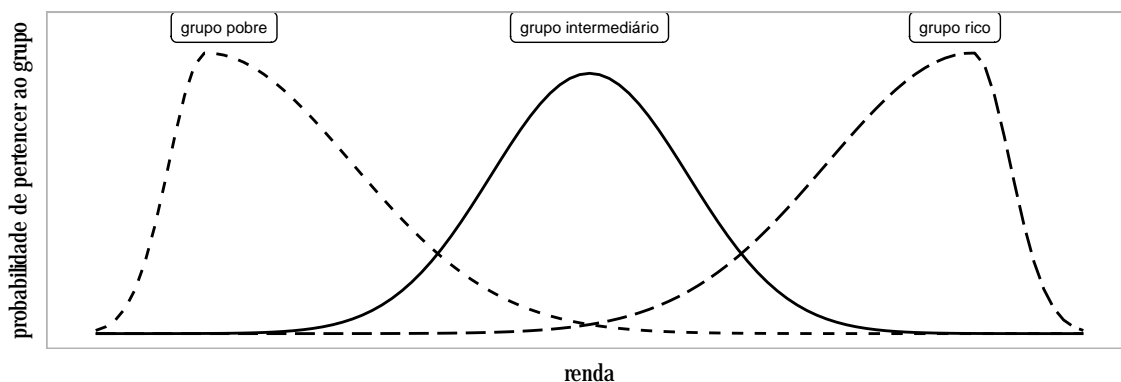
A partir de um conjunto de rendas  $R_n = [r_1, r_2, \dots, r_n]$  dos habitantes de um país, supõe-se por simplicidade que haja somente dois grupos: A, de alta renda, e B, de baixa renda — sendo o segundo uma denominação genérica que abarca todos aqueles que não estão no primeiro. As rendas médias de A e B são denotadas pelos termos  $\bar{r}_A$  e  $\bar{r}_B$ . Sob informação perfeita, existe um limite fixo  $r_t$ , determinado exogenamente, marcando a divisa entre os grupos, de forma que um indivíduo  $i$  pertence a A se  $r_i > r_t$  e a B se  $r_i \leq r_t$ .

O grupo de referência de um indivíduo  $i$  é representado pelo termo  $R_{n_i}$ . Em linguagem formal,  $R_{n_i} \subset R_n$ ; ou seja, a amostra observada de rendas  $R_{n_i}$  é um subconjunto de, e está contido em,  $R_n$ . Seguindo a “heurística da disponibilidade”, esse subconjunto é formado pelo universo de casos disponíveis no cotidiano. Inserindo ao modelo algum grau de segregação social, as interações com familiares, amigos ou colegas de trabalho tornam-se funções da renda da pessoa que as estabelece. Isso significa que a equação de seleção de  $R_{n_i}$  é descrita por  $P(j \in R_{n_i} | r_j)$ , que expressa a probabilidade de um indivíduo aleatório  $j$  pertencer ao grupo de referência, dada sua renda.

Somente no caso excepcional em que o conjunto observado represente fielmente todos os estratos sociais, a equação de seleção será ortogonal à renda. As curvas da figura 1 exemplificam as probabilidades do indivíduo aleatório  $j$  fazer parte de cada grupo. Se a equação de seleção for crescente com a renda de  $j$ , então ela formará um subconjunto relativamente mais rico do que a população; se for decrescente, o grupo de referência será

mais pobre. A curva intermediária ilustra a possibilidade de uma amostra observada mais balanceada em termos socioeconômicos.

Figura 1: Equação de seleção dos grupos de referência



A inferência a respeito do âmbito nacional é reflexo não só do grupo de referência a que cada indivíduo tem acesso, mas também da habilidade em reconhecer em que medida essa amostra é representativa da população. Nos termos de Cruces, Perez-Truglia e Tetaz (2011), um agente “limitado” usaria a informação disponível sobre as rendas das pessoas em seu entorno como equivalente ao total da distribuição no país. Já um agente mais “sofisticado” teria ciência da equação de seleção de  $R_{n_i}$  — ou seja, do quanto a formação do subconjunto é uma função da renda.

A hipótese geográfica da “heurística da disponibilidade” supõe indivíduos mais parecidos com o tipo “limitado”, já que o domínio sobre julgamentos probabilísticos do agente “sofisticado” seria implausível. A segregação social em áreas urbanas confere aos bairros um processo de seleção semelhante ao ilustrado na figura 1: a probabilidade de uma pessoa residir em determinada vizinhança cresce ou decresce de acordo com seu *status* socioeconômico. Assim, grupos de referência enviesados em termos de renda tendem a distorcer a percepção sobre a distribuição nacional.

O processo cognitivo da “heurística da representatividade”, por sua vez, diz respeito ao parâmetro fixo  $r_t$ , que separa A e B, e às rendas médias de cada um dos dois grupos,  $\bar{r}_A$  e  $\bar{r}_B$ . Da mesma forma que a informação imperfeita transformou o conjunto total  $R_n$  em uma amostra parcial percebida  $R_{n_i}$ , o contexto de incerteza também converte o limite exógeno



$r_t$  em estimativas pessoais  $r_{t_i}$ . Cada agente tem uma percepção particular sobre o patamar que separa ricos e pobres, e é a partir desses julgamentos que se infere os níveis  $r_{A_i}^-$  e  $r_{B_i}^-$ , usados como referências para se ranquear na escala nacional. A identificação com grupos de renda, portanto, é balizada por esses parâmetros endógenos. Indivíduos são menos propensos a supor que pertençam ao grupo dos ricos, por exemplo, à medida que  $r_{t_i}$  e  $r_{A_i}^-$  aumentam.

Além dessas duas hipóteses testadas pela literatura, este capítulo examina outros três mecanismos. O primeiro deles diz respeito ao formato percebido da distribuição de renda; em outras palavras, ao tamanho inferido de cada estrato social. A teoria dos grupos de referência prevê que indivíduos superestimem o número daqueles com o mesmo padrão de vida. Por exemplo, uma pessoa que se vê como pobre, tendo acesso a uma amostra de rendas relativamente homogênea, tenderia a supor que boa parte da sociedade compartilhe de uma condição socioeconômica semelhante à sua. Além disso, a percepção de que os pobres são maioria da população também poderia aumentar as chances de se reconhecer nessa categoria. Há, portanto, motivos para acreditar na associação entre a identificação subjetiva com grupos sociais e a proporção de pessoas estimada em cada um deles.

O segundo mecanismo adicional, assim como a hipótese da área de residência, baseia-se na influência da comparação social via interações do cotidiano. Além da convivência no interior do próprio bairro, as relações interpessoais podem ocorrer também com pessoas de fora do círculo a que o indivíduo está habituado. Nesse caso, as experiências com membros de classes sociais distintas também deveriam exercer impacto sobre o autoposicionamento na hierarquia de renda. Em particular, episódios de preconceito ou menosprezo por origem social afetariam, em tese, a própria imagem e rebaixariam o *status* percebido. Fazendo uso de informações coletadas por algumas das pesquisas, a seção empírica deste capítulo testará esse efeito a partir da frequência com que o entrevistado diz ser tratado de maneira suspeita por porteiros de edifícios.

Por fim, o último mecanismo é o único que não reflete diretamente o caráter relacional, de comparação interpessoal, das percepções. Além dos demais fatores descritos, é plausível

que a autoestratificação seja impactada simplesmente pela satisfação com o próprio padrão de vida. A posição subjetiva, nessa ótica, refletiria a impressão individual sobre a medida em que a renda auferida é suficiente para suprir as necessidades da família. Pessoas de uma mesma camada social podem divergir no grau desse contentamento e, em função disso, ranquearem-se em pontos diferentes da hierarquia.

Todas as hipóteses levantadas nesta seção, listadas abaixo para fins de organização, supõem que os indivíduos não estejam cientes sobre o estado real da distribuição de renda de seu país. Nesse contexto de informação imperfeita, eles estimam sua posição relativa a partir do raciocínio heurístico e de impressões pessoais.

### **Hipóteses sobre o contexto de informação imperfeita**

- Interações sociais cotidianas formam grupos de referência geográficos a partir dos quais se infere a respeito da distribuição de renda nacional. Por isso, é plausível supor que a percepção de indivíduos sobre a autoestratificação seja mais bem explicada pelo conjunto de rendas dentro da localidade de sua residência do que pelo de toda a população do país.
- As categorias de pobres e ricos em uma sociedade não são exógenas, e são inferidas subjetivamente. Elas são usadas como referências a partir das quais o indivíduo se ranqueia economicamente na população. A superestimação (subestimação) dos níveis de renda que tipificam alguém como rico ou pobre tende a rebaixar (elevar) a própria posição relativa percebida.
- Grupos de referência homogêneos em termos de renda tendem a levar a uma superestimação no julgamento que o indivíduo faz sobre o número de pessoas com padrão de vida semelhante. Isso produz uma associação entre a autoestratificação e o formato percebido da distribuição de renda: a proporção de pessoas estimada em cada grupo social pode impactar com qual deles o indivíduo se identifica.

- O contato com pessoas de classes sociais diferentes também pode exercer algum efeito. Experiências de subjugação social tendem a rebaixar a posição percebida na escala socioeconômica.
- Além da comparação social, um indivíduo pode se perceber mais acima ou mais abaixo na hierarquia a depender do quanto ele julga que seu padrão de vida seja suficiente para suprir as necessidades materiais.

### 3 Evidências empíricas

Antes da apresentação das evidências sobre a autoestratificação e da investigação sobre possíveis causas associadas a percepções mais ou menos enviesadas, é importante ter em vista as características da real distribuição de renda no país. Para isso, o Anexo A traz alguns dados recentes da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) Contínua. A primeira figura mostra que, à medida que se avança do percentil mais pobre ao mais rico da população, a variação no rendimento domiciliar *per capita* não é linear. Cerca de R\$ 500 mensais separam, na escala de zero a cem, o ponto 30 do 60, enquanto o hiato entre o ponto 99 e o 100 chega quase a R\$ 9.000. Boa parte dos brasileiros tem um padrão de vida relativamente semelhante, o que pode ser ofuscado pelo simples ranqueamento de famílias de acordo com a renda.

A segunda figura do Anexo A exhibe a parcela da população em cada faixa de renda e reporta uma concentração de pessoas abaixo do patamar de R\$ 500 *per capita*. Já a parcela dos que ganham acima do valor médio é estreita. Diante desses dados, o consenso estabelecido pela literatura documentando posições subjetivas majoritariamente na mediana e na base da sociedade precisa ser contextualizado. Seria impreciso dizer que essas percepções são completamente dissociadas da realidade concreta que os indivíduos experienciam. Mais correto é reconhecer que os vieses expressam uma incompreensão generalizada acerca da proporção

de habitantes dispostos acima e abaixo de cada um na hierarquia socioeconômica. O objetivo desta seção empírica é estudar quais mecanismos produzem tais distorções perceptivas.

Em pesquisas de opinião, a posição subjetiva na escala nacional da distribuição de renda é coletada com itens de questionário como os seguintes:

<b>Latinobarômetro (2000, 2007, 2018)</b>	Imagine uma escada de 10 degraus, em que no “1” se localizam as pessoas “mais pobres” e no “10” se localizam as pessoas “mais ricas”. Onde você se localizaria?
<b>IUPERJ (2001)</b>	Na sociedade brasileira há grupos que tendem a estar no topo da escala social e grupos que tendem a estar na base. Abaixo está uma escala que vai do topo à base em que o ponto 1 corresponde ao topo da escala e o ponto 10 corresponde à base da escala. Na sua opinião, onde é que o senhor(a) acha que está na seguinte escala?
<b>UFMG (2005)</b>	No Brasil existem pessoas muito pobres e pessoas muito ricas. Nesta escala onde 0 quer dizer muito pobre, 5 quer dizer nem muito rico, nem muito pobre e 10 quer dizer muito rico, onde você se colocaria/fica?
<b>IESP/UERJ (2008)</b>	No Brasil hoje, algumas pessoas são consideradas como tendo uma “posição alta” e outras são consideradas como tendo uma “posição baixa” na sociedade. Pensando em você mesmo, como você se colocaria numa escala de notas, em que 1 significa a nota para “posição mais baixa” e 10 a nota para “posição mais alta”?
<b>Oxfam/Datafolha (2017, 2019)</b>	Em uma escala de 0 a 100 em que 0 estão as pessoas com a renda mais baixa do país, ou seja, os muito pobres, e 100 as pessoas com a renda mais alta do país, ou seja, os muito ricos, em que posição VOCÊ se colocaria?

As cinco perguntas são relativamente semelhantes<sup>3</sup> e produziram o mesmo padrão de respostas, apesar da distância temporal entre a aplicação dos questionários. O primeiro registro sobre autoestratificação representativo da população brasileira ocorreu em 2000, na pesquisa do Latinobarômetro. Para ilustrar os dados desse primeiro *survey*, a figura 2 exibe a distribuição de posições subjetivas em cada país da América do Sul presente na amostra.

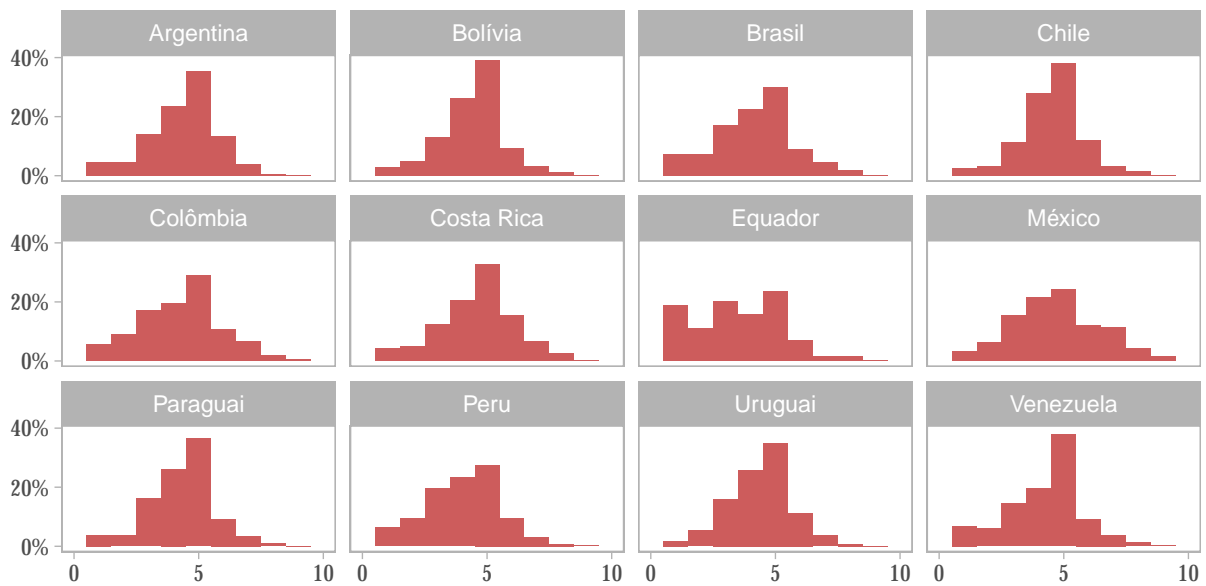
O mais evidente nos gráficos é a tendência a se posicionar na mediana da escala de renda: na média geral de toda a amostra, cerca de 30% dos entrevistados acreditam estar no quinto decil. Consistente com a hipótese dos grupos de referência, esse viés revela a percepção de que o próprio padrão de vida coincidiria com os parâmetros usuais de cada país. Se essa teoria é verdadeira, as condições materiais das pessoas com quem se interage no

---

<sup>3</sup>O enunciado da pesquisa do IUPERJ (2001) apresenta uma escala que, se comparada às demais, é invertida: o 1 é o topo e o 10 é a base. Para facilitar a interpretação dos resultados, essa variável foi adaptada para seguir o padrão dos outros *surveys*.

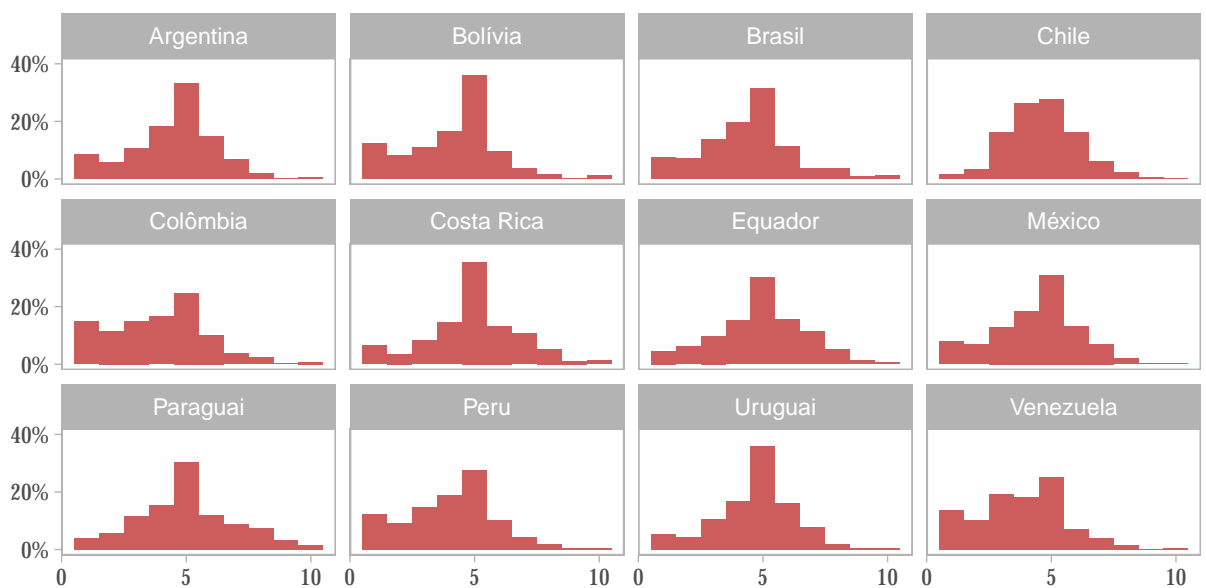
cotidiano produz a sensação de se “estar entre iguais”, em uma comunidade homogênea que é extrapolada para se inferir a respeito do âmbito nacional.

Figura 2: Distribuição das posições subjetivas em países da América do Sul (2000)



Nota: dados do Latinobarômetro (2000).

Figura 3: Distribuição das posições subjetivas em países da América do Sul (2018)

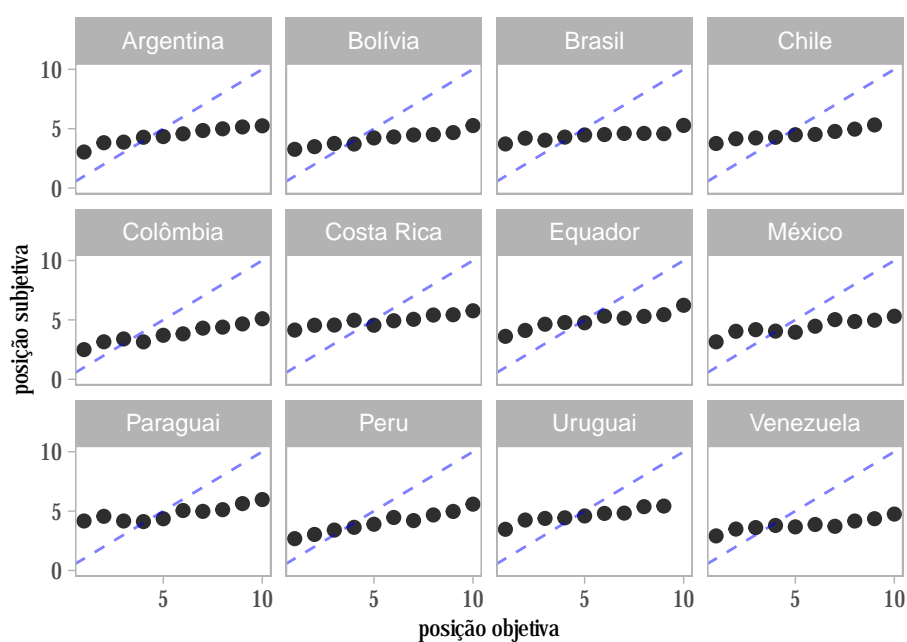


Nota: dados do Latinobarômetro (2018).

A figura 3, proporcionando uma análise em diferentes pontos no espaço e também no tempo, replica a anterior com dados da última edição disponível do Latinobarômetro, de 2018. Em que pese alguma variação marginal, o hiato de 18 anos não parece ter exercido efeito relevante na distribuição de respostas. A concentração em torno da mediana parece ser uma tendência atemporal e um denominador comum entre os diferentes países.

É razoável supor que tal viés em direção ao centro seja reflexo de uma subestimação das posições relativas entre os ricos, e de uma superestimação entre os pobres. Ainda com dados de 2018, a figura 4 confirma exatamente esse desvio sistemático da maioria da população ao se ranquear na hierarquia social. A média das posições subjetivas para cada posição objetiva, indicada pelas bolas pretas, é próxima de 5 mesmo entre pessoas do topo e da base da distribuição de renda de cada país. Assim, quanto mais a renda real do indivíduo se distancia da mediana, maior tende a ser a distância da posição percebida em relação ao patamar considerado “correto”, indicado pela linha azul tracejada, em que o decil subjetivo coincide com o objetivo.

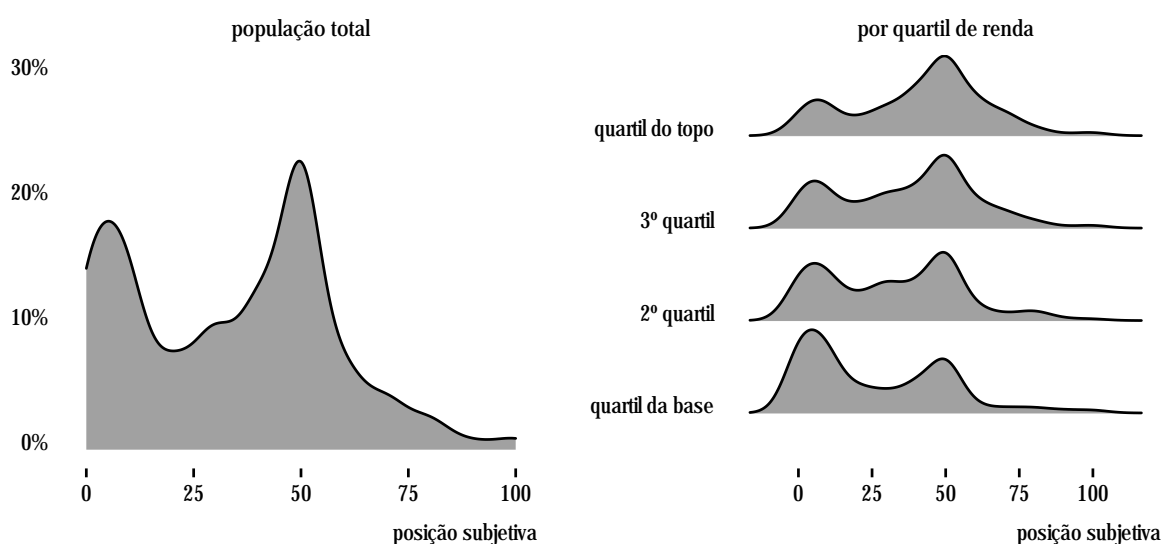
Figura 4: Cruzamento dos decis objetivos e subjetivos de renda



Nota: dados do Latinobarômetro (2018). A posição objetiva foi calculada com modelo de Teoria de Resposta ao Item com base em bens domiciliares.

Para analisar o caso brasileiro em maior detalhe, será utilizada a pesquisa da Oxfam/Datafolha (2019). Desta vez, a escala numérica onde estão dispostas as percepções sobre autoestratificação dos entrevistados varia de 0 a 100, o que permite a visualização das respostas em gráficos de densidade. A figura 5 mostra a distribuição tanto do total da amostra quanto de cada quartil de renda familiar *per capita*. Além da concentração em torno da mediana, é nítida também a tendência a se perceber próximo à base — padrão que se repete na distribuição de todos os quartis de renda, em que pese alguma variação entre seus formatos.

Figura 5: Densidade da distribuição das posições subjetivas no Brasil



Nota: dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019).

Quase um quarto da população se posiciona no percentil 50, e menos de 4% acredita estar no quintil superior. Em acordo com o processamento heurístico da representatividade, a larga distância percebida em relação aos ricos é generalizada. Mesmo o quartil do topo da população se coloca, em média, no ponto 40 da escala. Dessa subestimação sistemática de posições subjetivas, constata-se que a identificação com grupos de renda no Brasil está muito longe de ser polarizada entre ricos e pobres — o que se alinha à evidência disponível sobre outros países.

Os gráficos da distribuição da autoestratificação com dados das demais pesquisas estão no Anexo A, assim como os das perguntas sobre identificação com classes sociais, que seguem o mesmo padrão de respostas.

### 3.1 A *proxy* geográfica dos grupos de referência

A influência da área de residência na identificação subjetiva com grupos de renda pode ser medida com os dados do *survey* da UFMG (2005), replicando o método empregado por Cruces, Perez-Truglia e Tetaz (2013). Diferentemente das demais bases de dados utilizadas na presente dissertação, essa pesquisa não é representativa do Brasil, mas apenas da Região Metropolitana de Belo Horizonte. Além disso, ela identifica os 120 setores censitários espalhados pelos municípios onde moram os 1122 entrevistados.

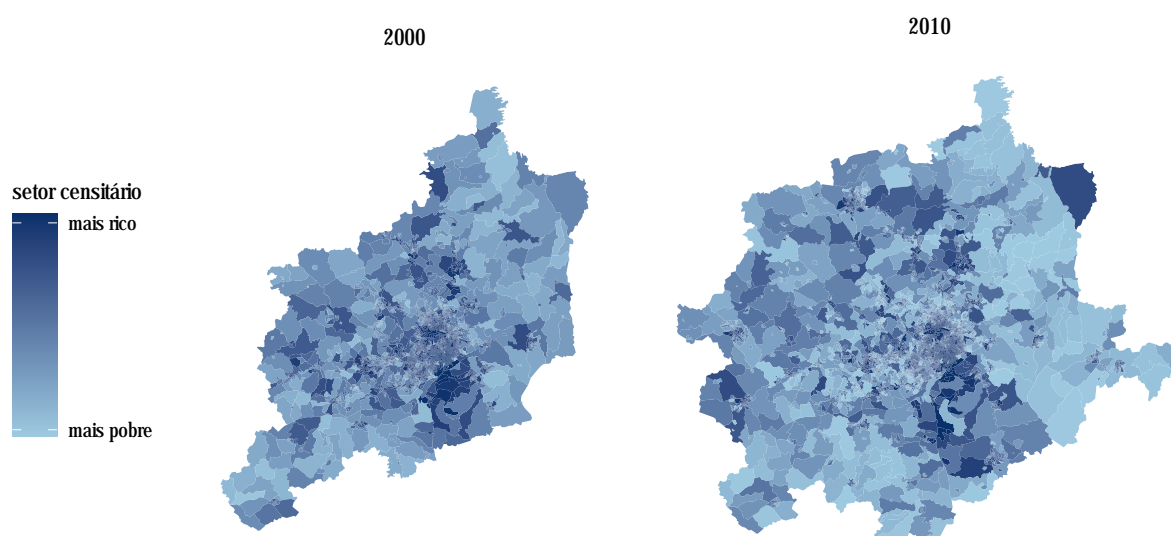
Um setor censitário é uma unidade territorial demarcada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) a fim de organizar a coleta de dados dos Censos Demográficos. Cada um contém, em geral, de 250 a 350 domicílios. A malha de setores que subsidiou o planejamento da amostra do *survey* foi aquela definida para o Censo de 2000.

O decil objetivo de renda onde o indivíduo se situa dentro de sua área de residência foi calculado para diferentes níveis de abrangência espacial: o subdistrito, o bairro e o próprio setor censitário. Para uma mensuração mais precisa dessas posições relativas, as informações da pesquisa foram cruzadas com as dos Censos Demográficos — tanto o de 2000 quanto o de 2010. Todos os valores foram ajustados por meio do deflator para rendimentos do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, permitindo a comparabilidade intertemporal de acordo com o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo. Em função da divisão de unidades territoriais do Censo de 2010 não coincidir exatamente com aquela adotada pela UFMG, priorizou-se a apresentação de resultados nesta seção usando o Censo de 2000. Já a reprodução dos testes com os dados censitários de 2010 está no Anexo A, assim como os detalhes dos métodos utilizados.



Nos microdados do Censo, a menor unidade geográfica é a chamada “área de ponderação”, constituída do agrupamento de setores censitários. Por questões de sigilo e privacidade, os dados por setor não podem ser obtidos a partir da base de dados original, cujo nível da análise é o indivíduo. Só é possível acessá-los por meio da base já agregada. Isso não impede, contudo, o cálculo das posições relativas na distribuição de renda de um setor, bairro ou subdistrito, conforme o Anexo A explica.

Figura 6: Classificação econômica dos setores da Região Metropolitana de Belo Horizonte

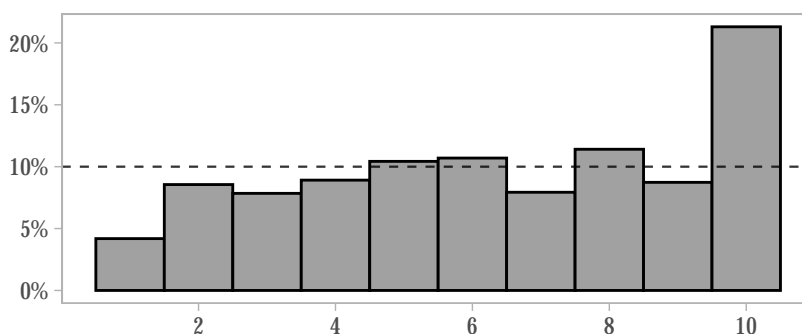


Nota: dados dos Censos Demográficos de 2000 e 2010 agregados por setores censitários. Cálculo feito a partir do valor do rendimento nominal médio mensal das pessoas responsáveis por domicílios particulares permanentes.

Em 2000, 24 municípios faziam parte da Região Metropolitana de Belo Horizonte. Até 2010, mais 15 passaram a integrá-la, totalizando 39 municípios. A figura 6 mapeia a área em cada um desses anos, e classifica os setores censitários de acordo com a renda média dos responsáveis de seus domicílios. O recorte socioeconômico realça os limites geográficos de cada setor, que assume tons diferentes de seus adjacentes, e evidencia a heterogeneidade da região. Ainda que haja uma certa concentração de renda na parte central da Grande Belo Horizonte, os diferentes pontos das cidades reúnem tanto áreas mais ricas quanto mais pobres.

O ranqueamento da renda no interior dessas unidades territoriais pode destoar da posição relativa no âmbito nacional. Por exemplo, é possível que o morador de um dos domicílios mais pobres de seu setor censitário esteja, ao mesmo tempo, entre os mais ricos do país. Na medida em que o *survey* utilizado nesta seção se propõe a ser representativo apenas de uma região metropolitana, e não de todo o Brasil, a figura 7 mostra a parcela de entrevistados em cada decil de acordo com a distribuição de renda nacional medida pela PNAD de 2005. As discrepâncias em relação à linha tracejada, que demarca a parcela de 10% a que cada decil corresponderia se a amostra representasse o total da população brasileira, indica o quanto a região retratada é relativamente mais rica. A proporção de pessoas no decil superior é mais do que o dobro daquela verificada nacionalmente.

Figura 7: Parcela de entrevistados por decil de renda nacional

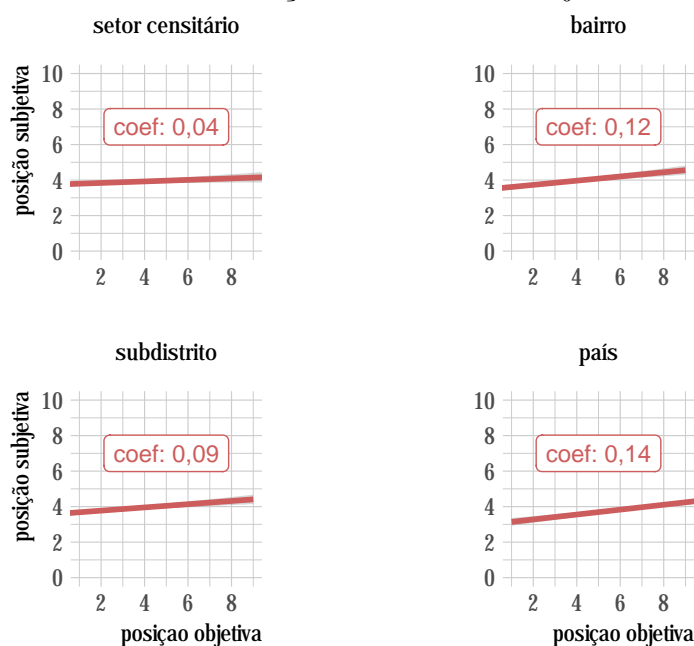


Nota: dados da PNAD de 2005 e da pesquisa UFMG (2005). Cálculo feito com a renda domiciliar *per capita*.

Para replicar o método de Cruces, Perez-Truglia e Tetaz (2013), a figura 8 permite avaliar qual das posições relativas da renda — no setor, bairro, subdistrito ou país — se correlaciona mais com a autoestratificação na escala nacional. Se indivíduos inferem seus *status* subjetivos a partir de grupos de referência, seria esperado que essa percepção fosse mais bem explicada pelas unidades espaciais menores do que o país. Isso porque a amostra de rendas observada é parcial, e normalmente não representa bem o âmbito de todo o Brasil. Um bairro pobre poderia fazer seus moradores pensarem ser relativamente mais ricos, enquanto um bairro rico levaria à percepção de ser mais pobre do que se é nacionalmente.

O que se verifica, no entanto, é o oposto: a variação da autoestratificação não tem muita relação com a posição relativa da renda do indivíduo em sua área de residência. A maior correlação se estabelece no gráfico cujo eixo horizontal representa justamente o decil objetivo na distribuição de toda a população brasileira. Além disso, os coeficientes são todos muito baixos, revelando que a posição subjetiva varia pouco ao longo das diferentes medidas de decis objetivos.

Figura 8: Coeficiente de correlação entre o decil subjetivo e objetivo de renda

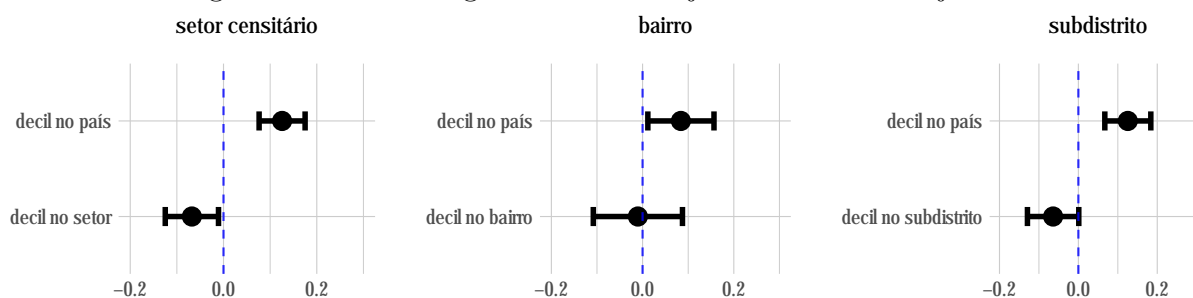


Nota: dados da PNAD de 2005, do Censo de 2000 e da pesquisa UFMG (2005).

Inserindo cada uma das três *proxies* geográficas junto ao decil objetivo de renda no país em uma regressão na qual a variável dependente é a posição subjetiva, o resultado se mantém. Controlando para as características observáveis do entrevistado, as posições relativas da renda no setor, bairro ou subdistrito não estão associadas positivamente com a autoestratificação, conforme demonstra a figura 9. O primeiro gráfico, por exemplo, indica que, enquanto o acréscimo de um decil no país está associado com um aumento de 0,13 decis subjetivos, o coeficiente do decil dentro do setor é negativo.

A concentração da média de posições percebidas próximas à mediana nas diferentes camadas sociais, como atestou a figura 8, é compatível com a hipótese de que indivíduos infram a respeito da esfera nacional a partir da experiência cotidiana em grupos homogêneos.

Figura 9: Efeito marginal do decil objetivo no decil subjetivo



Nota: dados da PNAD de 2005, do Censo de 2000 e da pesquisa UFMG (2005). As regressões OLS incluem efeitos fixos para os bairros e erros-padrão robustos clusterizados ao nível do bairro. Intervalo de confiança de 95%. Controles: sexo, idade, cor e escolaridade.

Os dados da pesquisa da UFMG (2005), porém, não fornecem evidência de que a posição relativa na área de residência explique o *status* social percebido. Em geral, a autoestratificação varia pouco entre os grupos de renda do país, e ainda menos entre os estratos no âmbito de unidades territoriais mais restritas. O mesmo padrão é encontrado cruzando os dados do *survey* com o Censo Demográfico de 2010, conforme é demonstrado no Anexo A.

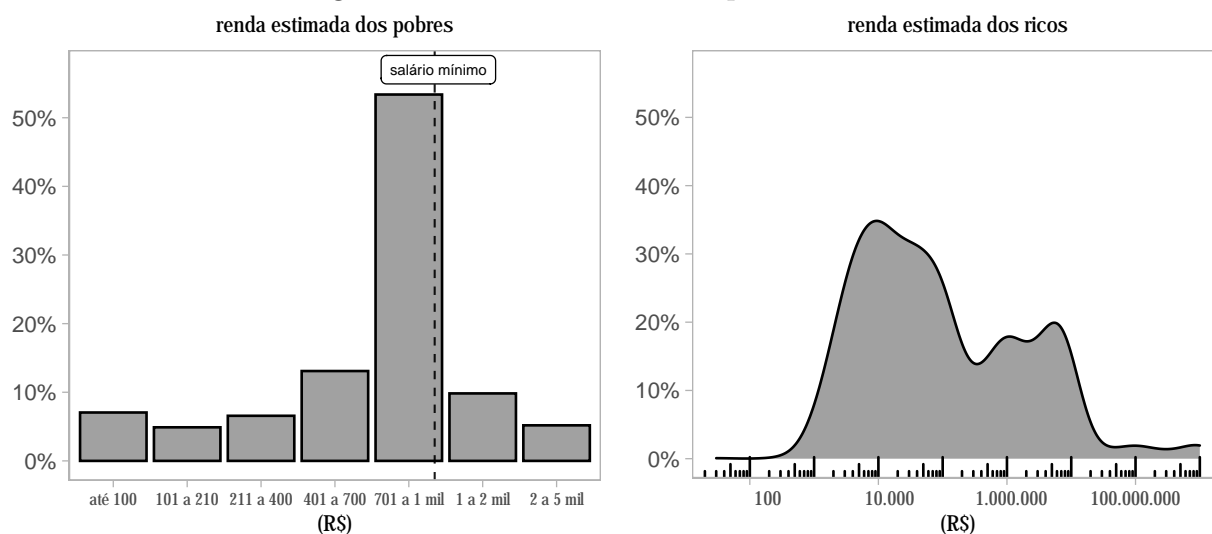
Essa hipótese da *proxy* geográfica, contudo, não esgota todas as formas pelas quais os casos do cotidiano podem afetar o autopoicionamento na hierarquia. O que se conclui a partir desta seção é que o local de moradia não se mostrou uma boa referência a partir da qual as inferências são traçadas. Mas em vez da convivência na vizinhança, geralmente entre pessoas de rendas semelhantes, a interação entre pessoas de diferentes grupos sociais pode exercer algum impacto, conforme será testado mais adiante.

### 3.2 A percepção sobre a renda que caracteriza ricos e pobres

Além da pergunta sobre a posição que o entrevistado julga ocupar na distribuição de renda de seu país, alguns questionários incluem também itens que medem estimativas pessoais da quantia mensal auferida para qualificar alguém como pobre ou rico. A pesquisa da Oxfam/Datafolha (2019) pede especificamente que os respondentes indiquem até quanto eles acreditam que se precise ganhar por mês para ser considerado pobre e quanto é necessário para pertencer ao estrato dos 10% mais ricos do país.

A figura 10 exibe a distribuição dessas respostas. No primeiro gráfico, as estimativas estão restritas a sete opções de intervalos, em reais. Mais da metade dos entrevistados infere que a quantia mensal que tipifica alguém como pobre esteja entre R\$ 700 e R\$ 1000, e cerca de 15% presumem um valor superior. Esse intervalo inclui o salário-mínimo estabelecido em 2019, de R\$ 998, que possivelmente é associado ao estrato da base da distribuição de renda. Já no segundo gráfico, valores contínuos e com elevada variância exigiram a adoção da escala logarítmica no eixo horizontal.

Figura 10: Renda estimada de pobres e ricos



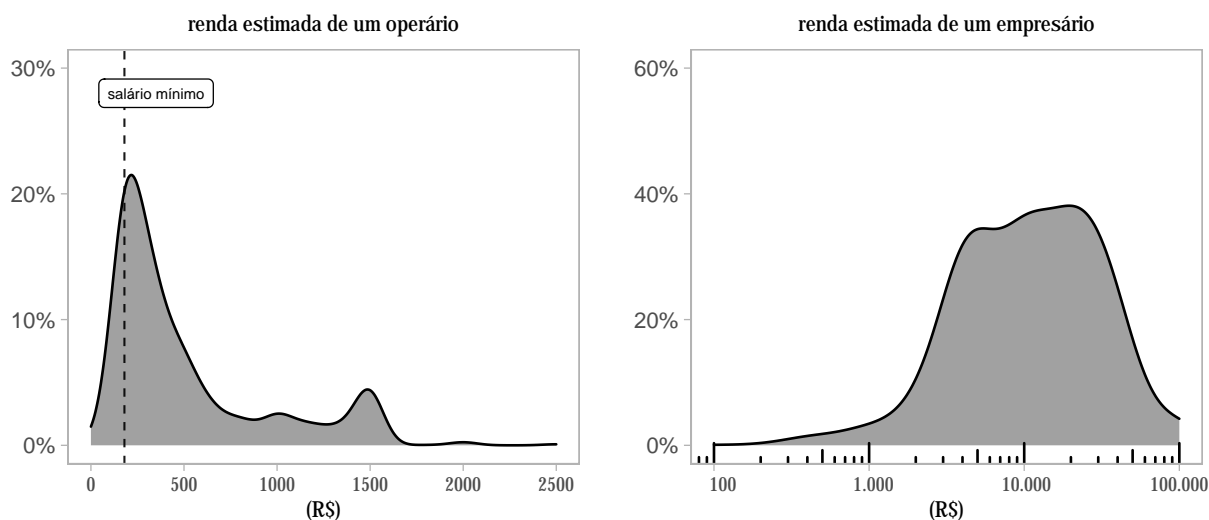
Nota: dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019). O eixo horizontal do gráfico à direita está em escala logarítmica.

Boa parte da amostra atribui aos 10% mais ricos do país uma renda mensal próxima a R\$ 10.000, mas uma parcela considerável estima em R\$ 1.000.000 (um milhão de reais), ou mesmo R\$ 10.000.000 (dez milhões de reais). Cerca de 1% da amostra respondeu o valor máximo permitido, de “R\$ 1.000.000.000 (um bilhão de reais) ou mais” por mês.

A pesquisa do IUPERJ (2001) mostra um padrão semelhante, mas com uma pergunta diferente. Os entrevistados responderam qual valor julgavam ser o do salário de um operário de fábrica não-qualificado e o de um presidente de uma grande empresa nacional. De acordo com a figura 11, a maioria supôs a renda do operário próxima ao salário-mínimo da época, de

R\$ 180. No que diz respeito à figura do empresário, as estimativas não foram tão exorbitantes quanto aquelas da figura anterior, já que a opção máxima do respondente era escolher “R\$ 100.000 ou mais”. Em geral, os valores inferidos também se concentraram em torno dos R\$ 10.000.

Figura 11: Renda estimada de um operário e de um empresário



Nota: dados da pesquisa IUPERJ (2001). O eixo horizontal do gráfico à direita está em escala logarítmica.

Asli Cansunar (2019) propõe usar essas estimativas para criar variáveis que denotem a distância percebida em relação a pobres e ricos a partir da renda *per capita* dos indivíduos, conforme é expresso nas equações a seguir. A transformação logarítmica se justifica para reduzir a influência de *outliers* e facilitar a interpretação.

$$\text{distância percebida em relação aos ricos} = \log \left( \frac{\text{renda mensal estimada dos ricos}}{\text{renda familiar per capita}} \right)$$

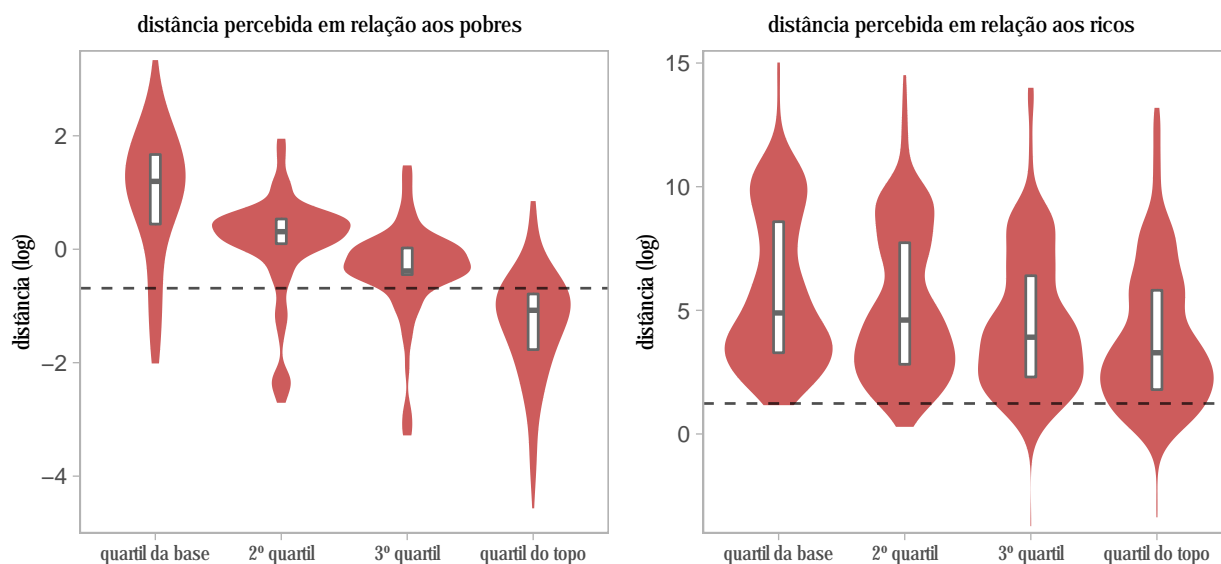
$$\text{distância percebida em relação aos pobres} = \log \left( \frac{\text{renda mensal estimada dos pobres}}{\text{renda familiar per capita}} \right)$$

A variável da distância, portanto, terá valor positivo (negativo) se o entrevistado inferir que o salário necessário para fazer parte dos 10% mais ricos for maior (menor) do

que sua própria renda. A mesma lógica se aplica à estimativa da quantia mensal para ser considerado pobre no país.

Com dados da pesquisa da Oxfam/Datafolha (2019), a figura 12 exhibe a distribuição em *boxplot*<sup>4</sup> dessas duas distâncias percebidas por quartil de renda. As linhas tracejadas em cada gráfico indicam a distância real para uma pessoa que ganha a renda domiciliar *per capita* mediana do país (R\$ 867), de acordo com as informações da PNAD Contínua de 2019. O parâmetro usado para a posição dos 10% mais ricos foi, naturalmente, o percentil 90 (R\$ 2975, segundo a PNAD), enquanto para os considerados pobres foi a linha recomendada internacionalmente para o Brasil pelo Banco Mundial (US\$ 5,50 por dia em Paridade do Poder de Compra, ou R\$ 436 por mês em valores de 2019). Assim, adotando a transformação logarítmica, um indivíduo com renda mediana e percepções perfeitamente condizentes com a descrição factual sobre o estado da economia se veria distante dos ricos em 1,2 na escala do gráfico, e dos pobres em -0,7.

Figura 12: Distância da renda percebida em relação aos ricos e pobres



Nota: valores em escala logarítmica. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019). As linhas tracejadas foram definidas com base na PNAD Contínua e no Banco Mundial.

<sup>4</sup>O extremo inferior e superior de cada “caixa” demarcam, respectivamente, os primeiros e terceiros quartis da distribuição, enquanto a linha intermediária informa a mediana.

Essas referências apontadas pelas linhas tracejadas informam o patamar ao redor do qual as distâncias percebidas deveriam se dispor caso elas não fossem enviesadas. De acordo com o quadrante à esquerda da figura, algo próximo de metade da população considera que tem rendimentos inferiores ao de uma pessoa pobre, e o quartil do topo é o único cuja distância mediana se posiciona abaixo da linha tracejada. O quadrante à direita, por sua vez, mostra que a diferença estimada entre a renda dos ricos e a própria é fortemente superestimada em todas as camadas sociais. A distância próxima de 15 nessa escala, por exemplo, representa um salário atribuído aos 10% do topo mais de um milhão de vezes maior do que a renda familiar *per capita* reportada. A ampla maioria se vê apartada em relação aos ricos em magnitude superior à distância real entre a mediana e o percentil 90 da distribuição, o que se verifica inclusive entre os 25% de maior renda do país.

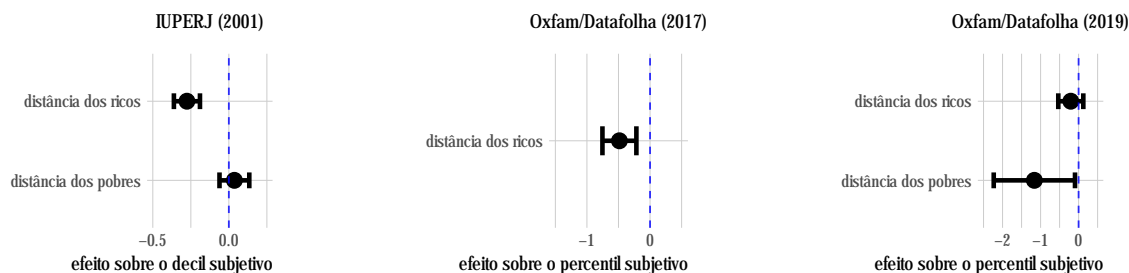
Os dados da figura 12 são consistentes com a subestimação de posições subjetivas demonstrada neste capítulo. Se as percepções sobre a autoestratificação são concentradas no centro e na base da escala, já seria esperado que a população em geral se considerasse distante dos ricos e relativamente próxima aos pobres. A variável da distância percebida é útil também por permitir o teste da hipótese da “heurística da representatividade” na identificação com grupos de renda. Esse processo cognitivo, como foi visto, opera balizando as percepções subjetivas em parâmetros endógenos ( $r_{t_i}$ ,  $r_{A_i}$  e  $r_{B_i}$ ) de distâncias percebidas em relação a estereótipos projetados sobre pessoas ricas e pobres.

Na medida em que a distância em relação aos ricos aumenta, por exemplo, o esperado é que isso exerça o efeito de rebaixar a posição em que o indivíduo se ranqueia economicamente na população. Esse mecanismo é testado por modelos econométricos que alçam a posição subjetiva à variável dependente.

Os principais resultados obtidos das pesquisas do IUPERJ (2001) e da Oxfam/Datafolha (2017, 2019) são apresentados na figura 13. No gráfico à esquerda, as distâncias em relação a um operário e a um empresário foram usadas como *proxies* daquela em relação a pobres e ricos, respectivamente.



Figura 13: Efeito marginal sobre a posição subjetiva estimado pela regressão OLS



Nota: dados das pesquisas IUPERJ (2001) e Oxfam/Datafolha (2017, 2019). A pergunta sobre a percepção da renda dos pobres consta somente na edição mais recente da Oxfam/Datafolha. Intervalo de confiança de 95%. Controles: renda, sexo, idade, cor e escolaridade.

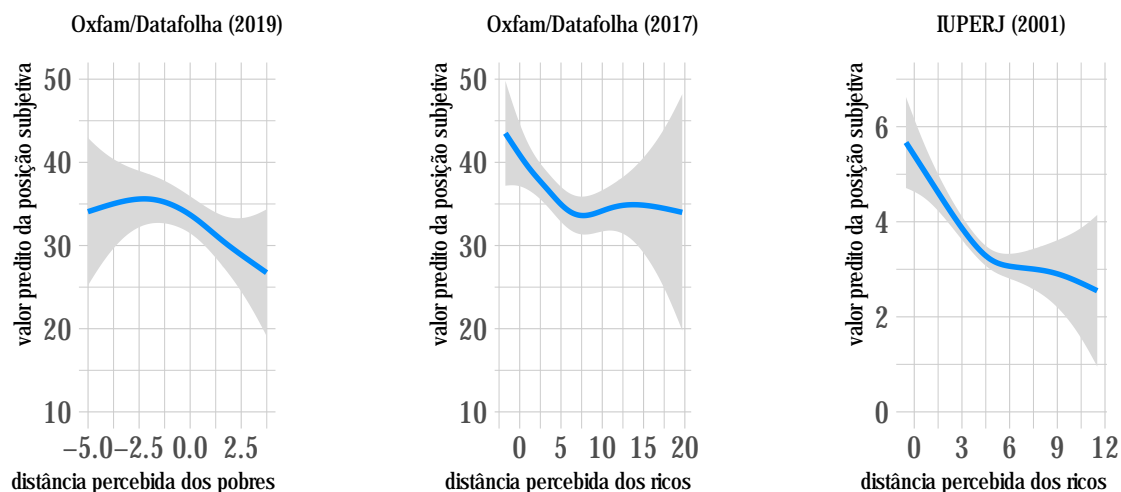
No geral, os coeficientes das regressões evidenciam que a posição subjetiva decresce à medida que a distância percebida em relação aos pobres e ricos torna-se positiva. Isso significa que ganhar uma renda inferior ao patamar que, na visão do indivíduo, caracteriza uma pessoa como pobre ou rica tende a impactar negativamente a autoestratificação, o que é consistente com a hipótese. Quanto maior é a diferença entre a própria renda e aquela atribuída aos ricos, por exemplo, menor tende a ser o autoposicionamento. Esse efeito, no entanto, não é estatisticamente significante em todas as pesquisas.

Com o fim de investigar padrões não lineares nesses testes estatísticos, o modelo generalizado aditivo oferece algumas conclusões adicionais. A figura 14 seleciona somente as variáveis da distância percebida que mostraram ter correlação significativa com a autoestratificação nas regressões anteriores. Os gráficos apresentam o valor predito da posição subjetiva, mantendo os controles fixos em suas medianas. A relação que a distância percebida estabelece com a variável dependente é ondulada, o que justifica o uso do *GAM*.

A vantagem de observar essas curvas não lineares é verificar como o efeito medido varia para diferentes valores da distância relativa. Na escala logarítmica, o zero significa que a renda atribuída aos pobres ou aos ricos é igual ao rendimento *per capita* do indivíduo. Conforme os gráficos demonstram, é justamente nos valores próximos de zero que a variável distância exerce o maior impacto sobre o valor predito das posições subjetivas. À medida em

que um indivíduo infere que sua renda esteja próxima ou abaixo do patamar que, na sua visão, qualifica uma pessoa como pobre, intensifica-se a tendência a rebaixar sua posição subjetiva. O mecanismo análogo opera também com a distância em relação aos ricos.

Figura 14: Efeito marginal sobre a posição subjetiva estimado pelo GAM



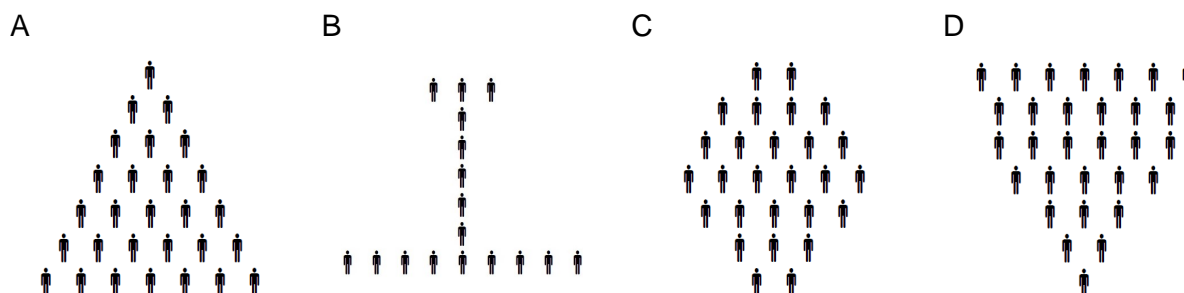
Nota: dados das pesquisas Oxfam/Datafolha (2017, 2019) e IUPERJ (2001). Intervalo de confiança de 95%. Controles: renda, sexo, idade, cor e escolaridade.

As evidências de que parâmetros endógenos, como a renda estimada para pertencer a cada grupo social, de fato balizam a posição subjetiva lançam nova luz ao padrão de respostas sobre a autoestratificação. Uma vez que, em geral, o valor próximo ao salário-mínimo é associado ao nível de vida de uma pessoa pobre, justifica-se a tendência de subestimar a própria posição relativa. Isso porque, segundo dados da PNAD Contínua de 2019, a renda domiciliar *per capita* da maioria da população é inferior a esse valor. Da mesma forma, o valor necessário para se situar no percentil 90 da distribuição (R\$ 2975) é bem inferior aos salários exorbitantes associados a essa categoria. Isso é consistente com a influência de protótipos julgados como simbólicos do grupo dos ricos. Uma parcela ínfima da população, sem se ter em conta a probabilidade de alguém objetivamente participar dela, torna-se representante de 10% dos brasileiros.

### 3.3 Mecanismos adicionais

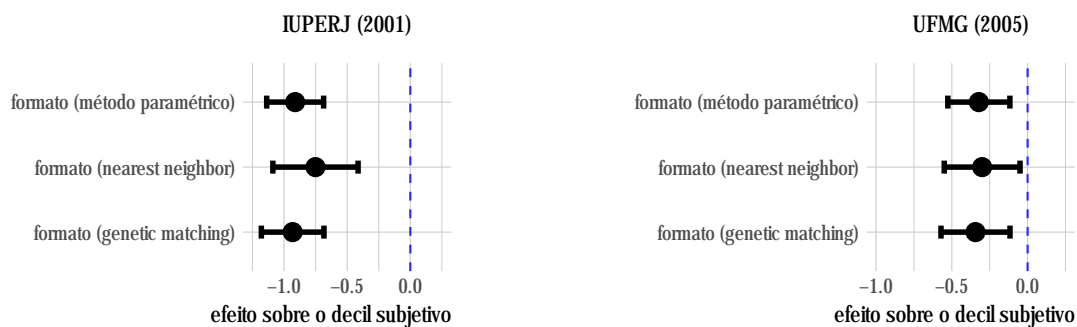
Uma hipótese ainda não testada pela literatura é a de que a proporção de pessoas estimada em cada grupo social pode impactar com qual deles o indivíduo se identifica. As pesquisas do IUPERJ (2001) e da UFMG (2005) incluíram em seus questionários desenhos para representar diferentes tipos de sociedade, como é exemplificado na figura 15. Diante de múltiplos arranjos de posições socioeconômicas, os entrevistados apontaram qual deles melhor descrevia o Brasil naquele momento. Os tipos variavam entre a configuração de uma pirâmide, com uma pequena elite no topo, mais pessoas no meio e a maioria na base (tipo A); uma pequena elite no topo, poucos no meio e muita gente na base (tipo B); a maioria da população no meio (tipo C); ou muitos perto do topo e apenas alguns perto da base (tipo D).

Figura 15: Formato dos tipos de sociedade



A hipótese supõe que a percepção de sociedade com mais pessoas próximas à base estaria associada com uma posição subjetiva mais baixa na hierarquia social. A fim de testar essa correlação, a variável explicativa assume valor 1 se o entrevistado opta pelos tipos A ou B, e valor 0 se escolhe C ou D. Por ser binária, ela permite que seu efeito seja medido tanto usando o método paramétrico convencional quanto o método não paramétrico de pareamento, ou *Matching*. O emprego dessa segunda técnica pode ser interessante por excluir da análise as observações que não sirvam de bons contrafactuais. Isso garante um balanceamento razoável entre as características dos grupos de valor 0 e 1 da *proxy* da percepção sobre o formato da sociedade.

Figura 16: Associação entre o formato de sociedade percebido e a autoestratificação



Nota: dados das pesquisas IUPERJ (2001) e UFMG (2005). A variável de interesse assume valor 1 se indivíduo percebe a maioria na base, e valor 0 caso contrário. Intervalo de confiança de 95%. Controles: renda, sexo, idade, cor e escolaridade.

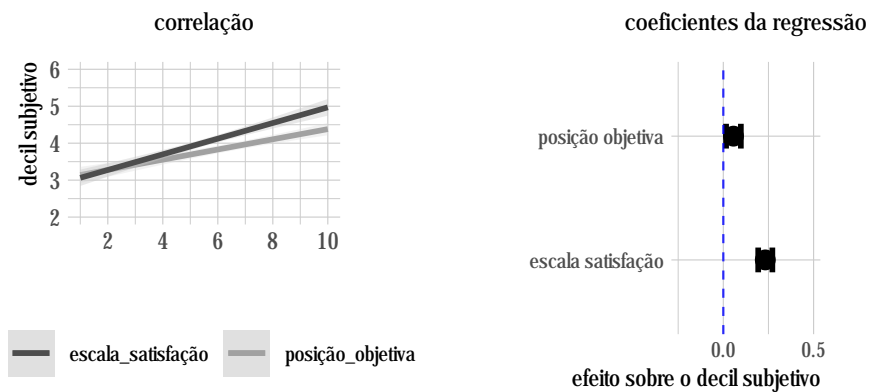
A figura 16 reporta os resultados dos modelos econométricos. Para maior robustez, o pareamento foi feito de duas formas: com o “*nearest neighbour matching*” e o “*genetic matching*”, descritos no Anexo A. Contando com a estimação pelo método paramétrico, portanto, o efeito exercido pela variável de interesse é medido por três coeficientes. Nas duas bases de dados, todas as técnicas utilizadas indicam existir associação significativa entre as percepções sobre o tipo de sociedade e a posição relativa nela ocupada. Supor uma pirâmide com base mais larga está relacionado, em média, com um *status* subjetivo relativamente inferior. Esse efeito é mais pronunciado na pesquisa do IUPERJ (2001) do que na da UFMG (2005).

Outro mecanismo que possivelmente impacta na autoestratificação é a satisfação com o próprio padrão de vida. A posição subjetiva, nessa ótica, refletiria a impressão individual sobre a medida em que a renda auferida é suficiente para suprir as necessidades da família.

Na pesquisa da UFMG (2005), os entrevistados se colocaram em uma escala em que zero significa completamente insatisfeito e dez significa completamente satisfeito com o próprio padrão de vida. A figura 17 compara a correlação que a autoestratificação estabelece com essa variável e com o decil de renda no país. O gráfico à esquerda evidencia que a

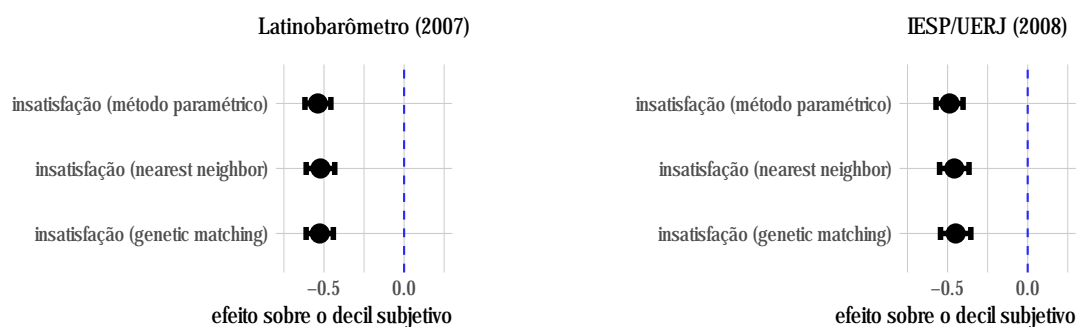
variação no grau de satisfação está relativamente mais associada à posição subjetiva. À direita, a regressão mostra que o acréscimo de um ponto na escala de contentamento com o padrão de vida está relacionado com 0,24 decis subjetivos. Já o coeficiente da posição objetiva é de apenas 0,05.

Figura 17: Correlação entre autoestratificação e escala de satisfação com o padrão de vida



Nota: dados da pesquisa UFMG (2005). Intervalo de confiança de 95%. Controles da regressão OLS: sexo, idade, cor e escolaridade.

Figura 18: Correlação entre autoestratificação e insatisfação com o padrão de vida

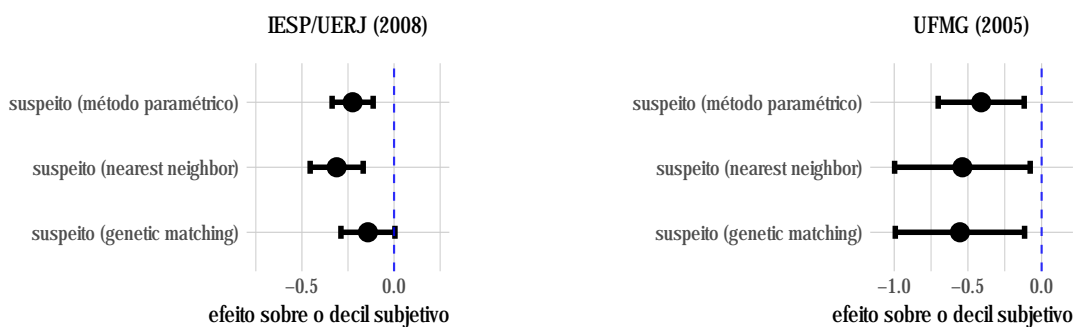


Nota: dados do Latinobarômetro (2007) e da pesquisa IESP/UERJ (2008). A variável de interesse assume valor 1 se o indivíduo é insatisfeito, e valor 0 caso contrário. No Latinobarômetro, as regressões incluem efeitos fixos para os países e erros-padrão robustos clusterizados ao nível nacional. Intervalo de confiança de 95%. Controles: renda, sexo, idade, cor e escolaridade.

Os dados do Latinobarômetro (2007), com 19 países, e do *survey* do IESP/UERJ (2008) também apontam na mesma direção. Na figura 18, em modelos paramétricos e não paramétricos, a variável binária que denota a insatisfação com a renda familiar assume significância estatística e impacta negativamente a posição subjetiva em cerca de 0,5 pontos, controlando para as características dos indivíduos. Portanto, além de refletir a comparação social com outras pessoas, a autoestratificação diz respeito às percepções pessoais acerca do quanto a própria situação socioeconômica é suficiente para suprir as necessidades.

Uma terceira e última hipótese adicional se refere a episódios de subjugação sofridos pelo indivíduo. Nesse caso, a *proxy* adotada para representar a sujeição a esse tipo de discriminação foi a sensação de ser tratado de maneira suspeita por porteiros de edifícios, captada pelas pesquisas da UFMG (2005) e do IESP/UERJ (2008). Situações desse tipo produzem uma atmosfera de inferioridade e não pertencimento a certos ambientes que a pessoa eventualmente frequenta.

Figura 19: Correlação entre autoestratificação e experiência de subjugação social



Nota: dados da pesquisas UFMG (2005) e IESP/UERJ (2008). A variável de interesse assume valor 1 se o indivíduos é tratado como suspeitos sempre ou quase sempre, e valor 0 caso contrário. Intervalo de confiança de 95%. Controles: insatisfação, renda, sexo, idade, cor e escolaridade.

A figura 19 informa o efeito dessa variável sobre a posição subjetiva, já controlando para o grau de satisfação com o padrão de vida, além de outras características básicas dos entrevistados. Os coeficientes são relevantes do ponto de vista estatístico sob tolerância de 10% e revelam um impacto negativo de 0,2 a 0,5 na escala de autoestratificação, o que

harmoniza com a hipótese. Essa correlação mostra o impacto que experiências do cotidiano podem ter na inferência a respeito do âmbito nacional.

Esses três mecanismos adicionais evidenciam que a posição subjetiva na hierarquia social, apesar de variar pouco e se concentrar na mediana da escala, está significativamente associada a fatores ainda não documentados pela agenda de pesquisa ligada à psicologia cognitiva. Eles retratam a autoestratificação como reflexo de concepções pessoais sobre a autoimagem, o tamanho de cada grupo de renda e a suficiência material proporcionada pelo padrão de vida.

## 4 Conclusões do capítulo

Os dados disponíveis para o Brasil seguem o mesmo padrão reportado sobre outros países no que diz respeito à autoestratificação. Além da concentração sobre o centro da escala, verificou-se forte subestimação das posições subjetivas. O fato de quase ninguém se ver no topo da hierarquia revela a “crise de identidade” dos relativamente mais ricos. A análise empírica apontou que o viés nas percepções, por ser sistemático, é um fenômeno social relevante com causas associadas a mecanismos específicos.

Entre as hipóteses documentadas na literatura, a influência exercida pelos protótipos de ricos e pobres foi a que teve maior respaldo nos dados. Em acordo com o processo cognitivo da “heurística da representatividade”, as pessoas formam suas noções acerca dos 10% do topo a partir de parâmetros muito pouco representativos da população. Ao sobreavaliar a renda dos ricos, a posição subjetiva tende a ser mais baixa. Além disso, a subestimação das percepções sobre a autoestratificação é explicada pela renda mensal que se atribui aos pobres. Estima-se, em geral, que eles recebam cerca de um salário-mínimo — valor maior do que o rendimento domiciliar *per capita* da maioria da população.

Ainda que o viés em direção à mediana seja consistente com a teoria dos grupos de referência e a “heurística da disponibilidade”, a evidência apresentada com dados da Região

Metropolitana de Belo Horizonte não confirma que a amostra observada de rendas na área de residência explique a inferência do indivíduo a respeito do âmbito nacional. Um impacto relevante do universo de casos disponíveis no cotidiano foi verificado apenas com situações de subjugação social, que tendem a rebaixar a posição subjetiva.

À luz das evidências deste capítulo, parece razoável concluir que a autoestratificação seja reflexo de concepções presentes no imaginário da população. O que determina a identificação subjetiva com ricos ou pobres são as noções pessoais sobre o tamanho dos grupos sociais, o salário que lhes é atribuído, a satisfação com o padrão de vida, a visão sobre a autoimagem. Portanto, a inferência a respeito do âmbito nacional parece ser mais bem explicada por essas crenças e impressões particulares do que pelo julgamento probabilístico baseado na amostra de rendas da área de residência.

### **Hipóteses revisitadas**

- Os dados utilizados não forneceram evidência de que a percepção do indivíduo sobre a autoestratificação seja mais bem explicada pelo conjunto de rendas dentro de sua localidade de residência do que o de toda a população do país.
- De acordo com a maior parte dos resultados encontrados, a superestimação (subestimação) dos níveis de renda que tipificam alguém como rico ou pobre de fato tende a rebaixar (elevar) a posição relativa percebida.
- O formato percebido de sociedade realmente tem relação com a posição subjetiva. Um tipo de sociedade com parcela maior de pessoas na base está associado a uma posição mais baixa.
- O sentimento de inferioridade provocado por situações de subjugação social está associado à identificação com o grupo relativamente mais pobre.
- A insatisfação com o próprio padrão de vida impacta negativamente a autoestratificação.



## CAPÍTULO 4

---

### O efeito da posição subjetiva da renda na preferência

---

*There is a fundamental difference between substantive and procedural rationality. To deduce the substantively, or objectively, rational choice in a given situation, we need to know only the choosing organism's goals and the objective characteristics of the situation. We need to know absolutely nothing else about the organism, nor would such additional knowledge be of any use to us, for it could not affect the objectively rational behavior in any way.*

*To deduce the procedurally or boundedly rational choice in a situation, we must know the choosing organism's goals, the information and conceptualization it has of the situation, and its abilities to draw inferences from the information it possesses. We need know nothing about the objective situation in which the organism finds itself, except insofar as that situation influences the subjective representation.*

↔ Herbert Simon (1985)

HUMAN NATURE IN POLITICS: THE DIALOGUE OF PSYCHOLOGY WITH  
POLITICAL SCIENCE

## 1 Introdução

Pesquisas de opinião em diferentes países têm convergido ao atestar a ausência de efetiva polarização entre ricos e pobres em matérias redistributivas. Por um lado, há amplo apoio à progressividade tributária em todos os grupos sociais; por outro, a oposição ao

aumento no nível geral de impostos também é generalizada. As pessoas tendem a achar que os ricos pagam pouco, enquanto as classes média e baixa já são sobretaxadas (Roosma, Van Oorschot e Gelissen, 2016).

Lucy Barnes (2014) procura explicar a coexistência desses dois lados na opinião pública ancorando-se na distinção entre as políticas que alteram a estrutura e as que definem o tamanho da tributação. Os dois tipos, diz ela, inspiram preferências com lógicas fundamentalmente diferentes. Mesmo que ambos possam aumentar a redistribuição, o apoio à progressividade deveria refletir o autointeresse material, ao passo que o nível geral das taxas estaria mais associado à confiança na habilidade do governo em usar o montante arrecadado de forma eficiente.

O argumento é útil para entender a aversão generalizada ao aumento de impostos e encontra respaldo nos dados. De fato, a falta de credibilidade de um governo pode minar o quanto a população lhe confia a administração da receita tributária (ver também Macdonald, 2019). No entanto, permanece irresolvida a incógnita sobre o apoio consensual ao aumento da tributação dos mais ricos. Reportada em diferentes *surveys*, a alta aprovação à medida mesmo entre seus potenciais contribuintes desafia a hipótese da racionalidade maximizadora de ganhos.

Via de regra, a renda não é boa preditora da preferência redistributiva. A associação entre as duas variáveis é fraca nos Estados Unidos e na Europa (Finseraas, 2009; Gilens, 2000; Kluegel e Smith, 1986), o que leva autores a buscar outros fatores explicativos para além do autointeresse (Hennighausen e Heinemann, 2015). Na América Latina, alguns artigos mostram um coeficiente negativo, indicando que o apoio decresce com a renda (Gaviria, 2008; Haggard, Kaufman e Long, 2013), enquanto em outros não há correlação (Cramer e Kaufman 2011; Dion e Birchfield, 2010; Kaufman, 2009). Nos casos em que há algum efeito estatisticamente significativo, a magnitude é estreita, ainda menor do que nas democracias industriais mais avançadas (Blofield e Luna, 2011). Parte dos países registra até uma relação positiva da renda com o item de mensuração da preferência (Holland, 2018). De forma geral,

a literatura reconhece como ponto pacífico que os latino-americanos pobres, se comparados aos mais ricos, não têm chance significativamente maior de apoiar esforços equitativos do Estado.

No Brasil, em particular, tampouco tem respaldo a conexão entre a preferência e a posição relativa da renda. Ainda que importantes clivagens da disputa política a nível nacional na Nova República sejam atribuídas à classe social (Singer, 2009; Braga e Pimentel, 2011; Freitas, 2018; Kingstone e Power, 2017), não há muita diferença no eleitorado em relação à dimensão econômica da ideologia (Singer, 2000; Samuels e Zucco, 2018; Fuks e Marques, 2021). Tanto entre pobres quanto entre ricos, as pesquisas de opinião apontam que a maioria apoia a intervenção social dos governos (Arretche e Araújo, 2017; Rennó e Turgeon, 2016).

Há diferentes formas de reagir a esse conjunto de evidências. Alguns autores derivam dele a conclusão de que o conflito entre classes acirrado por políticas redistributivas seria um mito (Page e Jacobs, 2009). Outros, com argumentos mais sofisticados e convincentes, reafirmam o papel do benefício líquido esperado sobre a demanda individual, mas levam em conta também variáveis institucionais. Essa expectativa de retorno seria reflexo do desenho dos sistemas de seguridade social. Uma estrutura tributária regressiva (Beramendi e Rehm, 2016) ou um *welfare state* truncado, que atrela a titularidade em programas ao emprego formal (Holland, 2018), enfraqueceriam o poder explicativo da renda. É racional que os mais ricos apoiem transferências se elas forem regressivas, da mesma forma que é coerente os mais pobres duvidarem das vantagens de uma redistribuição que falha em focalizar benefícios na base da sociedade. A aptidão da renda como boa preditora da preferência, portanto, fica condicionada a um gasto social efetivamente progressivo.

A vertente que dialoga diretamente com este capítulo adiciona aos modelos uma dimensão perceptiva e informacional. Sintonizado com as evidências como as do capítulo anterior, um conjunto recente de artigos tem investigado como os agentes presumem os ganhadores e perdedores de cada política a partir da identificação subjetiva com grupos de

renda (Cruces, Perez-Truglia e Tetaz, 2013; Cansunar, 2019; Fernández-Albertos e Kuo, 2015; Kuziemko et al., 2015; Hoy e Mager, 2019; Karadja, Mollerstrom e Sem, 2017; Bublitz, 2017, Engelhardt e Wagener, 2016; Nair, 2018; Balcells, Fernández-Albertos e Kuo, 2015; Hvidberg, Kreiner e Stancheva, 2020; Fehr, Mollestrom e Perez-Truglia, 2019; Brown-Iannuzzi et al., 2015; Condon e Wichowsky, 2020).

A hipótese testada por essa literatura é a de que percepções enviesadas sobre a autoestratificação podem comprometer a avaliação custo-benefício individual de políticas. Nessa ótica, o autointeresse induz pessoas pobres a demandar menos redistribuição se acreditam que são relativamente mais ricas, ao mesmo tempo em que faz eventuais contribuintes apoiarem impostos progressivos supondo que não pertenceriam à categoria taxada. Se, como mostram Roosma, Van Oorschot e Gelissen (2016), as pessoas percebem o fardo de impostos recaindo excessivamente nas classes média e baixa e apoiam transferi-lo aos mais ricos, talvez isso tenha relação com o fato de, em geral, elas acreditarem pertencer a esses estratos vistos como injustiçados.

Essa literatura tem o mérito de incorporar à análise julgamentos pessoais, frequentemente enviesados, que acabam por devolver consistência à hipótese do comportamento racional, ainda que ele opere ancorado na posição subjetiva da renda, e não objetiva. Em substituição à ideia do cálculo maximizador sob informação perfeita, característico da teoria do eleitor mediano de Downs (1957) e Meltzer e Richard (1981), introduz-se aos modelos uma premissa mais próxima da racionalidade limitada, que abarca o grau de informação e habilidade que os agentes detêm para traçar inferências (Simon, 1985).

Escapa a esse campo de estudos, contudo, que as concepções individuais sobre o estado da economia componham somente um dos ingredientes-chave do cálculo de custo-benefício da redistribuição. A identificação com o grupo dos pobres, por exemplo, não deveria impulsionar o apoio a uma política que promova a elevação irrestrita da carga tributária. O modelo explicativo que abarca a dimensão perceptiva e informacional, portanto, fica completo somente se levar em conta que o mecanismo pelo qual tais percepções afetam a preferência envolve

também a explicitação de quais são os custos do Estado de bem-estar e, sobretudo, de quem pagaria por eles.

Os itens de questionário selecionados como *proxies* da demanda individual por redistribuição descrevem políticas que variam de ações genéricas do governo para conter a desigualdade de renda, sem custos explícitos ao entrevistado, até medidas de tributação progressiva que frisam as camadas sociais ganhadoras e perdedoras. Na medida em que suposições subjetivas sobre beneficiários e contribuintes podem ser determinantes do apoio à medida em questão, é fundamental atentar para essas variações na explicitação de custos de cada enunciado. Mesmo quando se especifica o aumento de impostos sobre os “muito ricos”, tais questões estão sujeitas a erros de mensuração da preferência porque, como visto no capítulo anterior, os respondentes têm diferentes concepções sobre a composição dessa categoria.

Este capítulo examina a identificação subjetiva com grupos de renda e compara seus efeitos sobre as preferências por políticas com diferentes custos associados. O objetivo é avaliar como indivíduos respondem a cenários variados no que diz respeito à apresentação dos contribuintes líquidos da redistribuição. O foco é deslocado, portanto, de quem recebe para quem paga pelo Estado de bem-estar. Tal investigação se baseia na premissa de que a medida em que entrevistados são racionais quando se posicionam a respeito da intervenção social do Estado em pesquisas de opinião não pode ser compreendida senão pela correção do viés de omissão de custo das perguntas e do viés de autoestratificação dos entrevistados.

## 2 Formalização das hipóteses

O esquema formal apresentado no capítulo anterior pode ser incrementado com a inclusão de variáveis que representem a política redistributiva. O ponto de partida é o mesmo conjunto de rendas  $R_n = [r_1, r_2, \dots, r_n]$  dos habitantes de um país, divididos em grupos de

alta e baixa renda de acordo com o limiar  $r_t$ . Sejam  $\bar{r}_B$  e  $\bar{r}_A$  as rendas médias e  $\alpha_B$  e  $1 - \alpha_B$  as proporções de habitantes em cada um desses grupos.

A introdução da tributação progressiva se dá por  $T = [0, 1]$ , uma taxa que incide sobre a parcela da renda individual que ultrapassa  $r_t$ . Se, por exemplo,  $T = 0, 1$ , então o governo arrecadará o equivalente a 10% das faixas de rendas que excedam esse limite. Por simplicidade, todo o montante arrecadado via tributação sobre as pessoas de alta renda é transferido igualmente entre as de baixa renda. Assim, o problema de maximização de utilidade do agente  $i$ , equacionado abaixo, depende do grupo a que ele pertence.

$$\max_T U_i(r_i, T) = \begin{cases} r_t + (1 - T)(r_i - r_t) & \text{se } r_i > r_t \\ r_i + \frac{(1 - \alpha_B)T}{\alpha_B}(\bar{r}_A - r_t) & \text{se } r_i \leq r_t \end{cases}$$

As equações evidenciam que, à medida que o imposto  $T$  se aproxima de 1, a utilidade cresce se o indivíduo pertencer a B, e decresce se pertencer a A. Isso forma preferências polarizadas por redistribuição, antagonizando pobres e ricos. A premissa que sustenta esse resultado é a informação a respeito da divisa  $r_t$  que separa os beneficiários dos contribuintes, dotando os indivíduos da capacidade de antecipar os efeitos da tributação em termos de bem-estar.

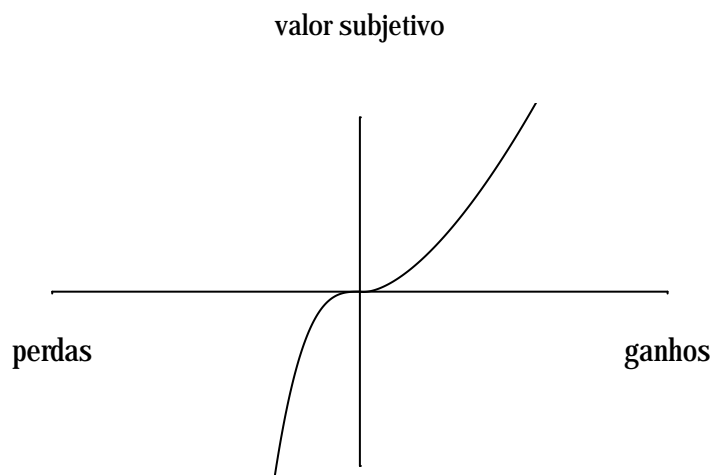
No entanto, tanto em pesquisas de opinião quanto no debate público, as descrições das políticas redistributivas trazem categorias abstratas de pagantes, como “os ricos”, ou sequer mencionam impostos e transferências. A avaliação de custo-benefício individual se baseia em quais estratos sociais são alçados às categorias de ganhadores e perdedores. Nesse contexto de informação imperfeita, a composição dos grupos de pobres e ricos não é dada e, portanto, a explicitação dos custos pode estar sujeita a interpretações subjetivas, balizadas pelo parâmetro endógeno  $r_{t_i}$  discutido no capítulo anterior.

Sem apresentação do preço da redistribuição, não há incentivos para a racionalidade operar evitando perdas futuras. Já com a menção ao aumento de impostos sobre os mais ricos, o cálculo racional faria aqueles que se percebem mais próximos do topo da pirâmide social a se oporem à política. A preferência, então, não seria derivada da renda real como sugere Meltzer e Richard, mas de como sua posição relativa é percebida. Tal percepção combina-se à exposição dos custos envolvidos para influenciar a demanda.

Se em vez da menção aos “muito ricos” o imposto for apresentado sem referência a uma categoria que o financie, transparecendo uma elevação irrestrita da carga tributária, deixa de fazer sentido que a identificação com grupos de renda molde as preferências dessa forma. Reconhecer-se na classe média ou baixa pode estar associado à sensação de enfrentar um fardo tributário excessivo, que em um mundo ideal seria pago pelo que é percebido como a elite econômica — essa sim merecedora de mais impostos. Assim, por mais que indivíduos que se julgam pobres possam antecipar que seriam beneficiários de qualquer política redistributiva, eles possivelmente têm maior aversão à elevação da carga tributária.

Além disso, desde Bernoulli (1954) sabemos que o valor psicológico atribuído à desejabilidade do dinheiro é inversamente proporcional à quantidade inicial de riqueza. Logo, a aversão ao risco — no caso, ao risco de ser taxado — deveria decrescer com a renda. Avanços na psicologia comportamental trazem ainda um argumento adicional, fazendo a distinção do impacto no bem-estar causado por perdas e por ganhos (Kahneman e Tversky, 1979). Em acordo com esse campo de pesquisa, a figura 1 ilustra a função utilidade com uma queda mais abrupta no domínio das perdas do que o crescimento no domínio dos ganhos. Isso significa que o valor subjetivo, que reflete a satisfação individual, responde mais intensamente a prejuízos do que a prêmios equivalentes. Justifica-se, portanto, a expectativa de que se perceber próximo à base da distribuição de renda esteja associado a um temor maior de ver o próprio poder de compra subtraído pelos impostos, mesmo com eventuais benefícios de uma redistribuição no horizonte.

Figura 1: Função hipotética do valor subjetivo



Nota: gráfico adaptado de Kahneman e Tversky (1979).

Asli Cansunar (2019) mostra que a preferência é afetada não só pela autoestratificação, mas também pela distância percebida em relação às pessoas ricas. Inferir que os salários que caracterizam a elite econômica sejam muito maiores do que a própria renda, segundo ela, impulsionaria a demanda por mais progressividade tributária. É importante, porém, diferenciar esse efeito do cálculo racional autointeressado. Estimar que o topo da hierarquia social receba quantias duas, cinco ou dez vezes maiores do que o salário do indivíduo não afeta o retorno que ele espera da redistribuição. A possível relação entre essa distância subjetiva e a demanda é de ordem moral e reflete um senso de justiça a respeito de como a concentração de renda é percebida.

As hipóteses levantadas nesta seção sobre os diferentes cenários de apresentação de custos em perguntas de *surveys* são elencadas abaixo. Elas supõem indivíduos inseridos em um contexto de informação imperfeita, que supostamente antecipam os efeitos líquidos da redistribuição a partir do que cada item de questionário explicita.



## Hipóteses sobre o contexto de informação imperfeita

- Quando a redistribuição aparece de forma abstrata, sem apresentação de nenhum custo associado, não há avaliação custo-benefício individual. Por isso, a preferência independe da posição relativa da renda, tanto a objetiva quanto a subjetiva.
- Se o aumento de impostos incide sobre a categoria de “alta renda” ou de “ricos”, prevalece o efeito da relação negativa entre a posição subjetiva da renda e a preferência.
- Se não é explicitado sobre quem recai o aumento de impostos, perceber-se como relativamente mais pobre pode estar associado a uma maior aversão à elevação da carga tributária e ao risco de ser taxado.
- Uma maior distância percebida em relação à renda estimada dos ricos, em razão de concepções de ordem moral, tende a aumentar a preferência por maior progressividade tributária.

## 3 Evidências empíricas

### 3.1 Percepção sobre justiça e o nível geral de impostos

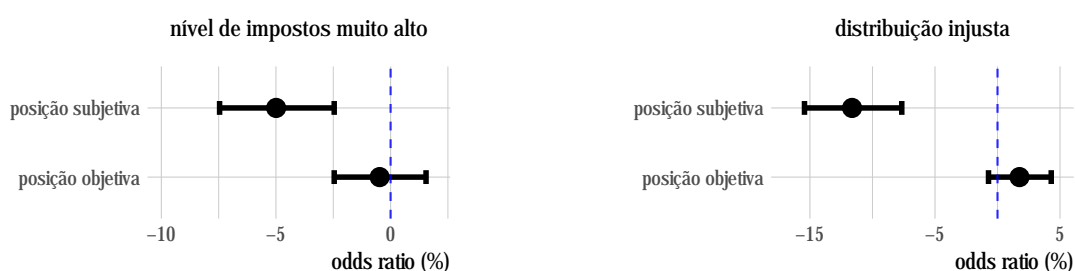
Antes de entrar propriamente no tema das preferências, é útil dar um passo atrás e analisar os fatores que podem motivar o apoio ou a rejeição a diferentes políticas redistributivas. As percepções sobre o quão injusta é a distribuição de renda e o quão excessivo é o nível de impostos pagos pela população são exemplos do que pode afetar a demanda individual.

Há amplo consenso na opinião pública sobre esses dois tópicos em todos os grupos sociais, de acordo com os dados dos 19 países no Latinobarômetro (2007). Como mostram os gráficos do Anexo B, a parcela daqueles que consideram os impostos muito altos e daqueles que acreditam que a distribuição de renda seja injusta gira em torno de 80%.

A figura 2 reporta os principais resultados dos modelos logísticos binários em que essas percepções são alçadas a variáveis dependentes. Os efeitos marginais traduzidos em

razão de probabilidades (*odds ratio*) em porcentagem facilitam a interpretação. No gráfico da esquerda, cada decil na escala subjetiva está associado a uma chance cerca de 5% menor de julgar como “muito alto” o nível geral de impostos. No da direita, o acréscimo na posição percebida tende a diminuir em 12% a chance de achar a distribuição “injusta” ou “muito injusta”. A renda real dos indivíduos não parece exercer efeito relevante em nenhum dos dois casos.

Figura 2: Efeito marginal dos decis subjetivo e objetivo nas percepções



Nota: dados do Latinobarômetro (2007). A variável dependente no gráfico à esquerda assume valor 1 se o indivíduo considera o nível geral de impostos muito alto, e valor 0 caso contrário. No gráfico à direita, a variável assume valor 1 se o indivíduo considera a distribuição de renda injusta ou muito injusta, e valor 0 caso contrário. A posição objetiva foi calculada com modelo de Teoria de Resposta ao Item com base em bens domiciliares. As regressões incluem efeitos fixos para os países e erros-padrão robustos clusterizados ao nível nacional. Intervalo de confiança de 95%. Controles: sexo, idade, cor e escolaridade.

A relação negativa que a autoestratificação estabelece com essas percepções evidencia que se ver como relativamente mais pobre tende a impulsionar a insatisfação com o estado da distribuição de renda e com o grau excessivo de impostos. Esse último resultado é consistente com a suposição de que aqueles que se percebem mais próximos da base da sociedade se sintam sobretaxados. Em razão de não serem ricos, nas suas visões, eles não deveriam arcar com tamanho fardo tributário. Além disso, os gráficos exemplificam a importância de se levar em conta a dimensão perceptiva da identificação com grupos de renda. Uma análise restrita à posição objetiva, que não exerce efeito, perderia de vista o maior potencial explicativo que a subjetiva alcança.

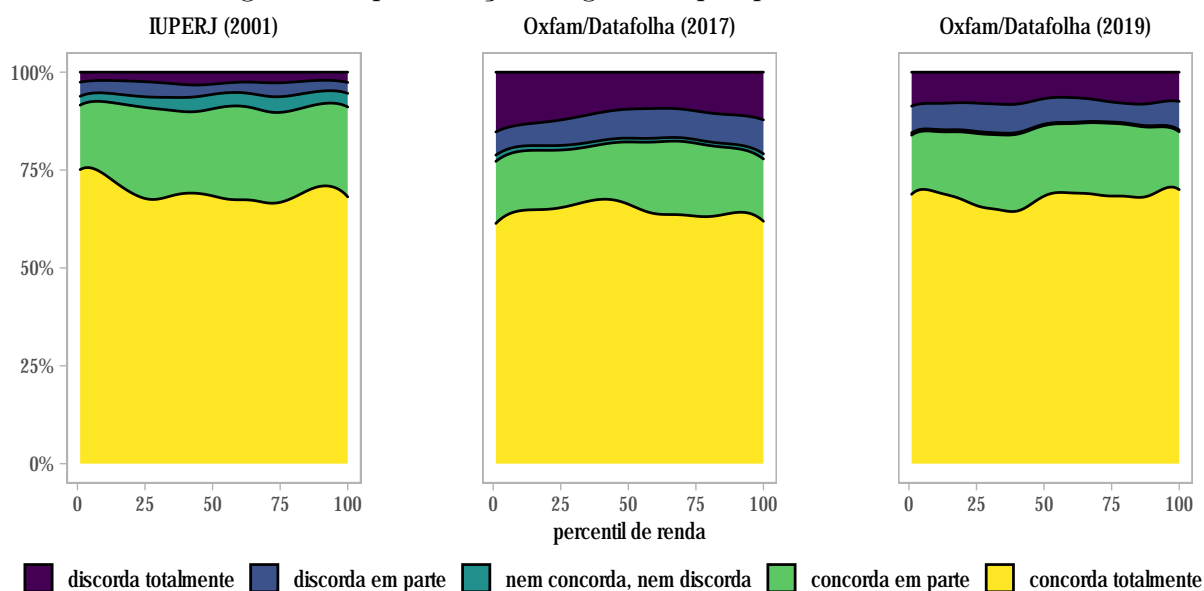
### 3.2 Preferência por intervenção estatal sem custos associados

Um dos itens de questionário mais usados para mensurar a preferência por redistribuição em *surveys* enuncia a ação do governo para conter a desigualdade de renda sem mencionar eventuais impostos ou transferências. O seguinte quadro reproduz exemplos desse tipo de *proxy*.

<b>ação do governo</b> IUPERJ (2001)	É responsabilidade do Governo diminuir as diferenças de renda entre as pessoas que ganham muito e as pessoas que ganham pouco.
<b>ação do governo</b> Oxfam/Datafolha (2017, 2019)	Em um país como o Brasil, é obrigação dos governos diminuir a diferença entre as pessoas muito ricas e as pessoas muito pobres.

A figura 3 exibe a concordância com essas frases por percentil de rendimento familiar *per capita* da população. A aprovação à ação do governo é amplamente majoritária, chegando a 80% ou mais em todos os estratos sociais. Em parte, é possível que esse resultado reflita o “viés do socialmente desejável”, uma vez que a defesa da manutenção das diferenças entre ricos e pobres pode soar como inaceitável.

Figura 3: Apoio à ação do governo por percentil de renda

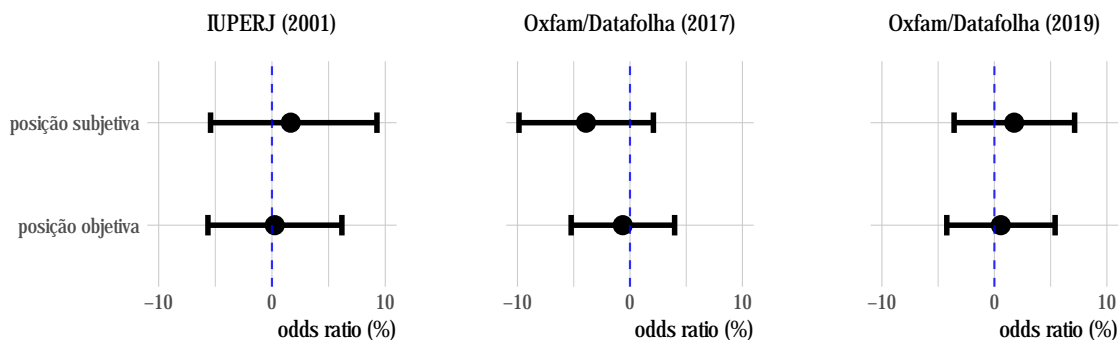


Nota: dados das pesquisas IUPERJ (2001) e Oxfam/Datafolha (2017, 2019).

O impacto que as posições subjetiva e objetiva exercem nesse apoio está indicado na figura 4. Nenhuma das variáveis se correlaciona com a preferência de forma significativa. A interpretação que o modelo econométrico oferece, compatível com o padrão de respostas

ilustrado na figura anterior, é que, sem menção aos possíveis custos, não há uma racionalidade operando para evitar perdas futuras.

Figura 4: Efeito marginal do decis subjetivo e objetivo na preferência



Nota: dados das pesquisas IUPERJ (2001) e Oxfam/Datafolha (2017, 2019). Intervalo de confiança de 95%. Controles: sexo, idade, cor e escolaridade.

Em geral, é essa omissão do preço da redistribuição em pesquisas de opinião que leva ao consenso na literatura de que o papel da renda na demanda individual seria fraco ou inexistente. A hipótese do autointeresse, em consequência, é frequentemente rejeitada em favor de outros fatores explicativos. Mais adiante, este capítulo demonstrará que essa conclusão é precipitada.

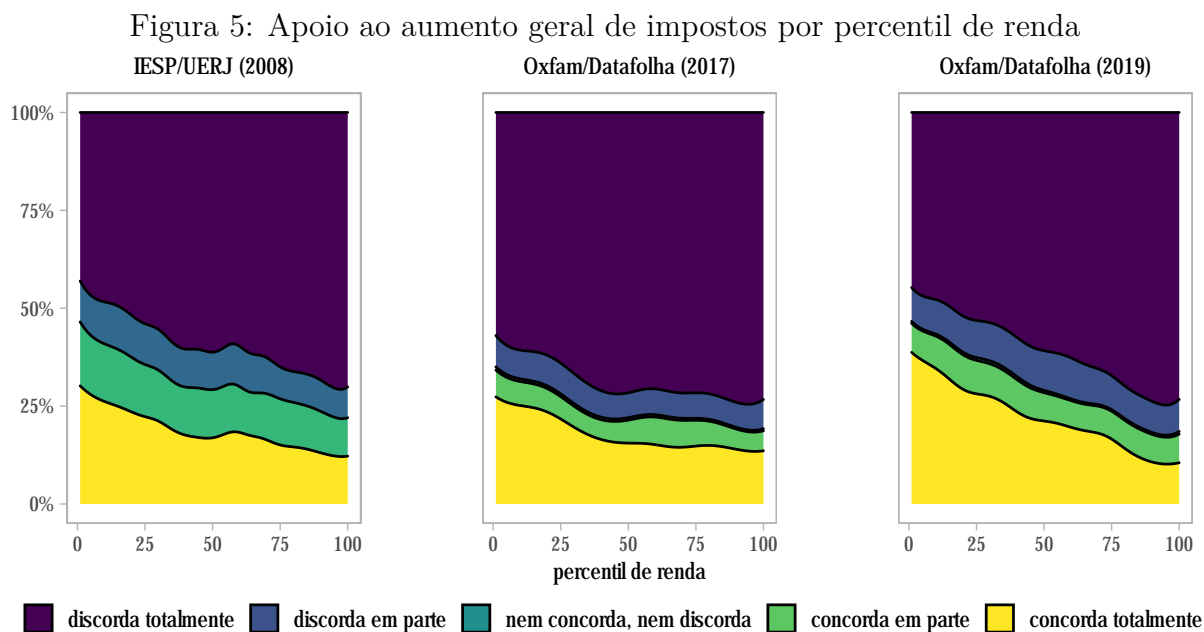
### 3.3 Apoio ao aumento geral de impostos

Uma segunda forma de medir a preferência envolve a explicitação do aumento de impostos sem mencionar quem ele afetaria. Ela sugere uma elevação irrestrita da carga tributária para financiar o gasto social. Os questionários das pesquisas do IESP/UERJ (2008) e da Oxfam/Datafolha (2017, 2019) incluem tal tipo de item, conforme informa este quadro.

<b>imposto geral</b> IESP/UERJ (2008) Oxfam/Datafolha (2017, 2019)	Os governos devem aumentar os impostos para garantir melhor educação, mais saúde e mais moradia para os que precisam.
--	---

A frase gera um índice de concordância oposto ao verificado quando o preço da redistribuição é omitido, o que revela que o apoio é altamente suscetível à apresentação dos custos. Segundo a figura 5, a maioria das pessoas rejeita a medida em todas as faixas de

renda. Mas dessa vez a relação entre a posição objetiva e a preferência é mais clara. Por um lado, isso é consistente com a lógica de Meltzer e Richard: quanto mais rico é o indivíduo, menor é o apoio. Por outro, o resultado destoa do modelo clássico, que prevê na sociedade uma demanda majoritária por redistribuição.

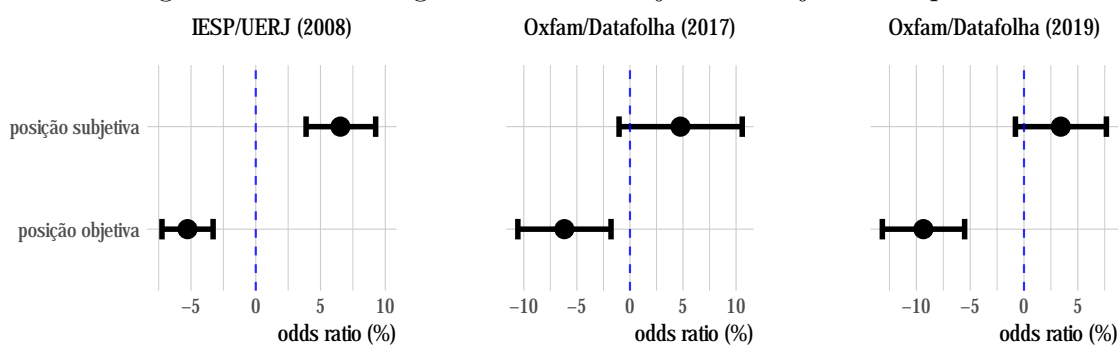


Nota: dados das pesquisas IESP/UERJ (2008) e Oxfam/Datafolha (2017, 2019).

As regressões confirmam a correlação negativa estabelecida com a posição objetiva, controlando para as características básicas dos indivíduos. Nos dados da pesquisa da Oxfam/Datafolha (2017), por exemplo, um decil adicional de renda está associado a uma chance 6% menor de aprovar a medida. Já o efeito da posição subjetiva é positivo, indicando que se identificar com os relativamente mais pobres tende a recrudescer a rejeição à elevação irrestrita de impostos. O coeficiente dessa variável é estatisticamente significativo no gráfico da esquerda, e não significativo sob tolerância de 5% nos demais gráficos, nos quais seu “p-valor” é próximo de 10%.

Em harmonia com a hipótese, a autoestratificação em um patamar baixo na hierarquia social eleva, em média, a aversão ao risco de ser taxado, mesmo com a perspectiva de algum benefício via gasto social. A evidência apontando que aqueles que se veem como pobres têm

Figura 6: Efeito marginal do decis subjetivo e objetivo na preferência



Nota: dados das pesquisas IESP/UERJ (2008) e Oxfam/Datafolha (2017, 2019). Intervalo de confiança de 95%. Controles: sexo, idade, cor e escolaridade.

maior tendência a julgar excessivo o nível geral de impostos também ajuda a explicar esse resultado.

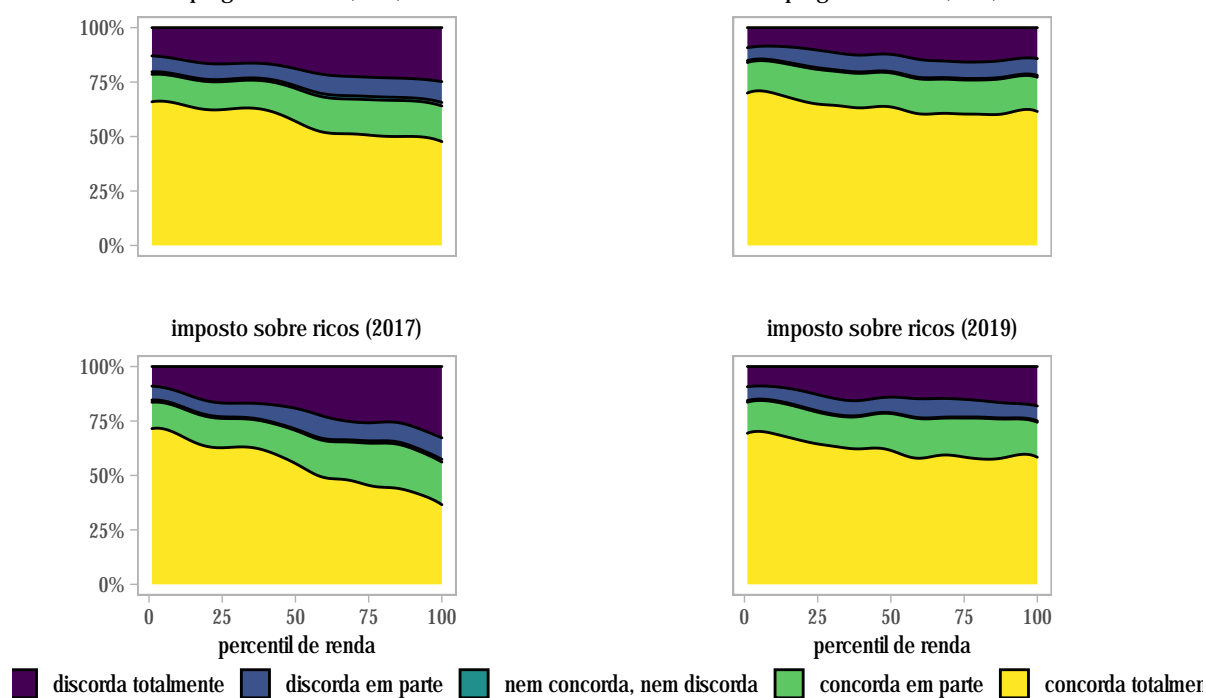
### 3.4 Apoio à tributação progressiva

O aumento na progressividade de impostos é a política que, supondo agentes racionais capazes de antecipar seus efeitos, mais deveria antagonizar as preferências entre pobres e ricos. Afinal, em pesquisas de opinião como as listadas abaixo, os enunciados explicitam não só o preço da redistribuição, mas também quem arcaria com ele.

<b>progressividade</b> Oxfam/Datafolha (2017, 2019)	Quem ganha mais deve pagar uma taxa maior de impostos do que quem ganha menos.
<b>imposto dos ricos</b> Oxfam/Datafolha (2017, 2019)	O governo federal deve aumentar os impostos de pessoas muito ricas para garantir melhor educação, mais saúde e mais moradia para os que precisam.

Indivíduos do grupo dos “ricos” ou dos que “ganham mais”, avaliando que receberiam menos do que pagariam, discordariam da ideia de progressividade tributária. No entanto, na figura 7, ambos os itens aparecem com altos níveis de concordância entre os entrevistados das diferentes camadas sociais. Novamente, o “viés do socialmente desejável” pode estar superestimando a parcela real do apoio, supondo que parte dos respondentes tenha omitido opiniões contrárias a uma sociedade mais equânime.

Figura 7: Apoio à tributação progressiva por percentil de renda

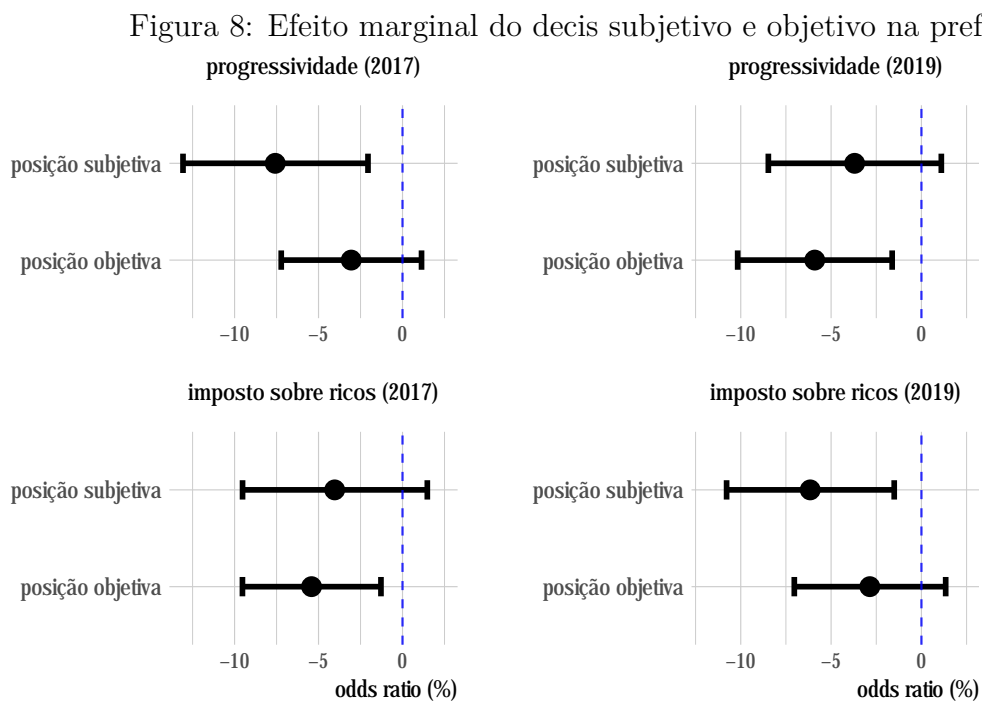


Nota: dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2017, 2019).

Em que pese alguma relação que o apoio às políticas estabelece com a renda, ela parece ser fraca. Tal incógnita começa a ser equacionada quando se leva em conta os dados do capítulo anterior e a “crise de identidade” dos mais ricos. Na medida que, em geral, as pessoas pensam se situar na base ou na mediana da hierarquia social, é plausível que o imposto progressivo acabe sendo compreendido como uma forma de transferir o financiamento do gasto social a terceiros. Isso explicaria por que as taxas aprovação nesses gráficos chegam ao patamar de 80% — apoio semelhante à intervenção estatal sem custos associados.

Os resultados dos modelos na figura 8 oferecem evidência estatística nessa direção. A posição subjetiva assume uma relação negativa com a preferência quando os contribuintes da redistribuição figuram na forma de categorias vagas como “os muito ricos”. Na ausência de uma definição clara acerca da composição desses grupos, os indivíduos respondem recorrendo às suas crenças pessoais sobre onde se situam na pirâmide social. O fato de os ricos não se colocarem no topo da escala socioeconômica torna consistente, sob a ótica do autointeresse, que eles aprovem a medida. Tudo o mais constante, perceber-se um decil acima na escala nacional da renda reduz em cerca de 8% a chance de apoiar a progressividade de impostos,

com dados de 2017. Essa correlação se mantém nos quatro gráficos, mas não são em todos que ela é significativa.



Nota: dados das pesquisas Oxfam/Datafolha (2017, 2019). Intervalo de confiança de 95%. Controles: sexo, idade, cor e escolaridade.

Além disso, em alguns casos, o efeito marginal exercido pela posição objetiva é relativamente mais pronunciado. No Anexo B, as *proxies* alternativas da classificação socioeconômica dos entrevistados a partir de seus bens domiciliares assumem significância estatística nas regressões dos quatro itens dos gráficos. Portanto, apesar do impacto do *status* percebido, a evidência não sugere descartar a renda real do indivíduo como um dos fatores explicativos.

Os coeficientes da posição objetiva não são grandes o suficiente para produzir um hiato substantivo entre as demandas da base e do topo da hierarquia, como fora observado também na figura 7. Tampouco são os da posição subjetiva. Conforme demonstrou o capítulo anterior, no entanto, a autoestratificação varia muito pouco entre os entrevistados, e se concentra na mediana da escala. As identificações com grupos de renda não são efetivamente polarizadas entre ricos e pobres e, por isso, não seria esperado que elas exercessem efeito de alta magnitude sobre a preferência. A importância da correlação encontrada é permitir



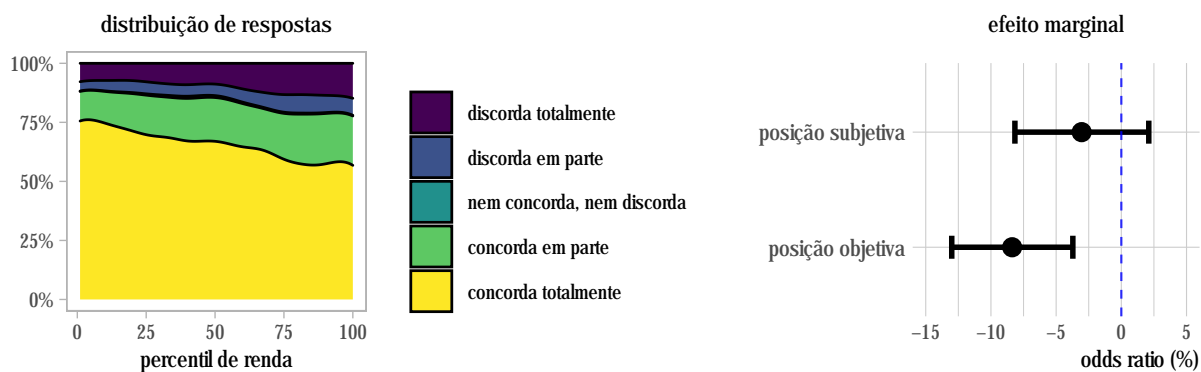
supor que, caso houvesse uma cisão maior entre *status* subjetivos altos e baixos, o apoio à progressividade tributária também tenderia a ser mais dividido na sociedade.

Outra forma de medir a demanda individual por impostos progressivos que merece investigação usa um critério monetário objetivo para delimitar os contribuintes, como no seguinte enunciado.

<b>imposto sobre 40 mil+</b> Oxfam/Datafolha (2019)	O governo federal deve aumentar os impostos de quem ganha mais de 40 mil reais por mês para reduzir o imposto sobre produtos como alimentos, gasolina, roupas, medicamentos e eletrodomésticos etc.
--	---

A menção a um limite específico de renda é interessante por ser uma forma de reduzir a incerteza a respeito de quem pagaria pela política. Em vez dar margem às suposições subjetivas sobre a composição da categoria dos ricos (ou sobre o parâmetro endógeno  $r_{ti}$ , na linguagem formal do modelo teórico), a frase informa um limite exógeno  $r_t$ . Uma desvantagem desse item da pesquisa da Oxfam/Datafolha (2019) é o uso de um patamar muito elevado de renda. Os R\$40.000 por mês não dividem a amostra em grupos numericamente comparáveis, já que menos de 1% reportou uma renda acima desse valor. Além disso, a descrição dos benefícios da redistribuição, via redução nas taxas sobre bens de consumo, é diferente daquelas do quadro anterior, o que impõe ressalvas à comparabilidade dos resultados.

Figura 9: Apoio ao aumento de impostos sobre 40 mil+ e efeitos marginais



Nota: dados das pesquisas Oxfam/Datafolha (2017, 2019). Intervalo de confiança de 95%. Controles: sexo, idade, cor e escolaridade.

A figura 9 reúne tanto a distribuição de respostas quanto os efeitos marginais estimados pela regressão logística. No primeiro gráfico, a parcela dos que concordam totalmente com a política decresce com a renda, mas a aprovação é alta mesmo entre os mais ricos. No segundo, prevalece o efeito que a posição objetiva exerce no apoio: cada decil de renda tende a reduzi-lo em 8%.

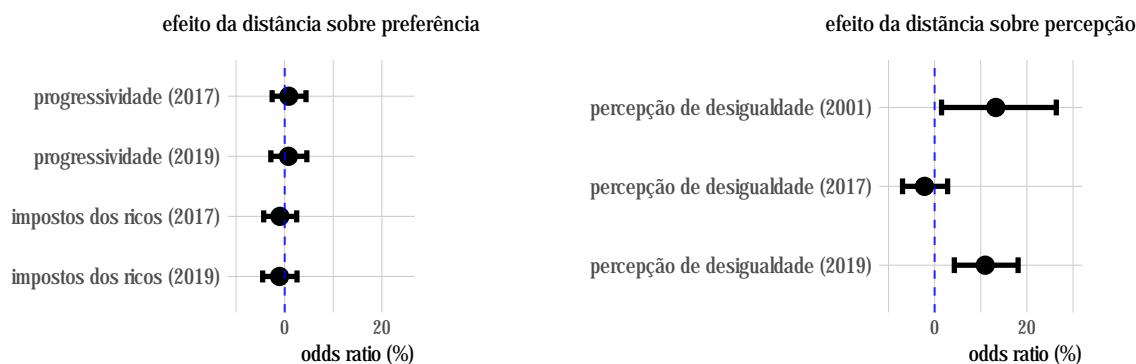
O contexto de menor incerteza sobre o grupo que perde com a redistribuição parece aproximar o resultado da previsão de Meltzer e Richard. A explicitação da quantia objetiva  $r_t$  alavanca o poder explicativo da renda e enfraquece o efeito da autoestratificação. Isso é consistente com a explicação segundo a qual os indivíduos, munidos de informação clara sobre o critério de isenção, deixam de recorrer às suas suposições particulares sobre a composição da categoria dos “ricos” ou dos que “ganham mais”. Ainda que seja irrisória a parcela dos que superam o limite máximo de isenção, a ênfase do apoio à política perde força na medida que os rendimentos do entrevistado se aproximam desse patamar.

### 3.5 O papel da distância percebida em relação aos ricos

Asli Cansunar (2019) mostra que a variável da distância subjetiva em relação aos ricos também estaria correlacionada com a preferência por progressividade tributária. Quanto maior a discrepância entre a renda do indivíduo e aquela que, na sua visão, caracteriza o topo da escala socioeconômica, mais enfático tenderia a ser o apoio. Tal mecanismo está alicerçado na percepção pessoal de urgência em corrigir a concentração de recursos, mas não reflete diretamente a avaliação sobre o ganho material esperado da redistribuição.

Em conflito com a hipótese, a parte esquerda da figura 10 indica que a distância percebida não afeta a chance de o indivíduo concordar com os enunciados sobre progressividade tributária ou aumento de impostos sobre os “muito ricos”. Cada um dos quatro coeficientes no primeiro gráfico representa o efeito, próximo de zero, dessa variável sobre as preferências. Ou seja, atribuir aos ricos salários mais ou menos exorbitantes não afeta o quanto as pessoas julgam ser necessário taxá-los.

Figura 10: Efeito marginal da distância percebida em relação aos ricos



Nota: dados das pesquisas do IUPERJ (2001) e Oxfam/Datafolha (2017, 2019). Os anos indicados entre parênteses informam a qual dos *surveys* os dados se referem. Intervalo de confiança de 95%. Controles: renda, sexo, idade, cor e escolaridade.

A figura inclui também testes do efeito da variável distância sobre como a distribuição de renda é percebida no país. Os questionários das pesquisas do IUPERJ (2001) e da Oxfam/Datafolha (2017, 2019) incluem itens que afirmam que, no Brasil, “as diferenças de renda são muito grandes” ou “poucas pessoas ganham muito dinheiro e muitas pessoas ganham pouco dinheiro”. O quanto o indivíduo se vê longe dos mais ricos em termos de salário, ainda que não afete as preferências redistributivas, poderia ainda estar associado com o grau de concordância com essas frases. Os resultados mostram que, com duas das três bases de dados utilizadas, essa correlação é, de fato, significativa. Isso sugere que uma maior distância subjetiva possa intensificar a percepção de desigualdade econômica na sociedade.

## 4 Conclusões do capítulo

Este capítulo demonstra que a taxa geral de apoio e seus determinantes estão condicionados à forma como são apresentados os custos da redistribuição em pesquisas de opinião. Dialogando com as evidências do capítulo anterior, provou-se que as percepções enviesadas sobre a autoestratificação ajudam na compreensão da formação da preferência.

Os resultados encontrados têm implicações importantes sobre essa agenda de pesquisa empírica. Em primeiro lugar, não há motivo para esperar um comportamento racional

operando em questões de *surveys* que sequer mencionam aumentos de impostos. Nesse caso, o fato de o *status* social do indivíduo ser um mau preditor do apoio não significa que a hipótese do autointeresse deva ser terminantemente descartada.

Além disso, a análise de itens de questionário que definem os pagadores de mais impostos com características abstratas precisa atentar para as percepções enviesadas de indivíduos ao se ranquearem economicamente na população. É racional, por exemplo, que pessoas ricas se manifestem favoravelmente à tributação progressiva se elas não acreditarem pertencer ao topo da distribuição de renda.

O viés de autoestratificação, assim, pode enfraquecer a relação da posição objetiva com a demanda individual por progressividade tributária. Isso só é evitado com a substituição de categorias subjetivas de contribuintes por critérios mais objetivos. A menção a limites monetários específicos de isenção, por exemplo, parece alavancar o poder explicativo da renda real do indivíduo em detrimento do papel exercido pela posição percebida. Mas o estudo observacional neste capítulo não foi suficiente para analisar de forma robusta esse efeito, que ainda merece investigação mais aprofundada.

De modo geral, as preferências que essas evidências revelam são compatíveis com indivíduos que procuram maximizar seu próprio bem-estar em termos materiais. Há na opinião pública uma convivência do amplo apoio ao aumento do gasto social com a alta aversão ao risco de ser taxado. Isso explica a convergência do eleitorado em torno de alternativas aparentemente contraditórias — como “redistribuição sem tributação” (Arretche e Araújo, 2017) ou até mesmo “progressividade sem tributação” (Barnes, 2014; Roosma, Van Oorschot e Gelissen, 2016) — documentadas por parte da literatura.

### Hipóteses revisitadas

- Quando a redistribuição aparece sem apresentação de custos associados, a preferência, de fato, independe das posições objetiva e subjetiva da renda.

- A elevação irrestrita da carga tributária induz um comportamento de aversão ao risco de ser taxado entre os que se percebem como relativamente mais pobres, tornando positiva a relação da posição subjetiva com o apoio individual.
- Se o aumento de impostos incide sobre a categoria de “alta renda” ou de “ricos”, a posição subjetiva da renda estabelece uma relação negativa com preferência, mas não é possível descartar o efeito exercido também pela posição objetiva.
- Adicionalmente, verificou-se que a provisão de informação sobre um critério monetário objetivo de isenção tributária pode impulsionar a relação entre a renda real e a preferência.
- Uma maior distância percebida em relação aos ricos não impacta a preferência por maior progressividade tributária, mas pode estar associada à percepção de maior desigualdade de renda na sociedade.

## CAPÍTULO 5

---

### O efeito da definição dos contribuintes na preferência

---

*The study of politics is the study of influence and the influential. [...] The influential are those who get the most of what there is to get. Available values may be classified as deference, income, safety. Those who get the most are the elite; the rest are mass.*

↔ Harold Lasswell (1936)

POLITICS: WHO GETS WHAT, WHEN, HOW

## 1 Introdução

A célebre definição “*who gets what, when and how?*” (Lasswell, 1936) como a essência do processo político desperta outra questão, não menos importante: “*who pays what, when and how?*” (Cansunar, 2019). O que faz uma política pública ser redistributiva é a disjunção explícita entre “*who gets*” e “*who pays*”, supostamente opondo os interesses desses dois grupos (Lowi, 1972). Como foi visto, no entanto, a efetiva polarização de preferências depende não só de que agentes maximizem utilidades, mas também de que antecipem corretamente se serão beneficiários ou contribuintes líquidos da transferência.

Os capítulos anteriores dialogaram com uma literatura recente que questiona essa premissa informacional: a composição das categorias de ricos e pobres não é dada, mas inferida subjetivamente. Esses artigos auferem ganhos analíticos ao elencarem a autoestratificação como variável de interesse, mas acabam pecando por não darem a devida atenção a outro mecanismo apontado por estudos mais antigos ligados à psicologia comportamental. Os indivíduos não falham somente em se posicionar entre os ganhadores e perdedores da redistribuição, mas também em associar a política a seus potenciais custos. É a essa segunda lacuna cognitiva que se referiam pesquisas publicadas a partir das décadas de 1980 e 1990 no esforço de examinar o papel do autointeresse na formação da preferência.

Essa vertente demonstra a falta generalizada de conhecimento a respeito do sistema tributário (Eriksen e Fallan, 1996; Dornstein, 1987; Slemrod, 2006) e de conceitos básicos como a progressividade de impostos (Roberts, Hite e Bradley, 1994; Edlund, 2003). Ainda que avessos à desigualdade econômica, indivíduos podem falhar em vinculá-la a possíveis efeitos de políticas públicas e apoiar medidas regressivas (Bartels, 2005), ou até acreditar que nunca serão favorecidos por programas sociais apesar de já receberem auxílios federais (Mettler, 2010).

O papel do cálculo maximizador está, assim, condicionado à nitidez dos custos e benefícios tangíveis envolvidos (Sears e Funk, 1990; 1991). Por consequência, contornar esses hiatos cognitivos impulsiona o poder explicativo da racionalidade (Chong, Citrin e Conley, 2001). A ideia por trás desse corpo de textos não é *se* o autointeresse importa, mas *quando*. Ele tende a ser determinante em contextos em que a política é transparente ao anunciar o que está em jogo em termos de interesses materiais.

Em *surveys*, de acordo com o que foi demonstrado no capítulo anterior, a linha que separa os beneficiários dos contribuintes líquidos de uma transferência não é saliente. Essa incerteza é sanada somente em perguntas sobre políticas específicas, a exemplo da evidência disponível sobre preferência por taxas cobradas pelo consumo de cigarro, que inspira demandas opostas entre fumantes e não-fumantes (Green e Gerken, 1989; Dixon et al., 1991).

Este capítulo procura testar os efeitos produzidos pela (falta de) clareza a respeito de quem paga pelo Estado de bem-estar. O objetivo é examinar em quais contextos se confirma a premissa do comportamento racional à luz da definição dos custos da redistribuição. Para isso, as evidências apresentadas resultam de um *survey*-experimento original e constituem a maior contribuição da presente dissertação.

Os testes realizados se baseiam em dois padrões encontrados nos dados do capítulo anterior. Em primeiro lugar, as preferências individuais se mostraram altamente elásticas à apresentação de custos. Enquanto a ideia abstrata de intervenção estatal para conter a desigualdade de renda tem ampla aprovação, o aumento irrestrito da carga tributária para financiar o gasto social é rejeitado pela maioria da sociedade. Em segundo, a explicitação de um critério monetário objetivo para delimitar os contribuintes da redistribuição pareceu sanar a incerteza provocada por definições mais vagas, baseadas em categorias como “os muito ricos”, e impulsionar o poder explicativo da variável renda.

Esses achados, no entanto, esbarram em limitações associadas a estudos observacionais, especialmente quando uma mesma pesquisa de opinião faz perguntas com variações relativamente sutis nas suas formulações. Os indivíduos, ao perceberem essas alterações, podem ser induzidos a mudar suas respostas em função disso. Isso gera um viés relacionado à ordem em que os itens estão dispostos em um questionário único, chamado de *sequencing bias*. Adicionalmente, ao comparar as respostas a esses distintos itens, é difícil saber exatamente quais partes de seus enunciados causaram as diferenças observadas nas reações dos entrevistados.

A fim de superar essas limitações, as evidências deste capítulo seguem o padrão ouro da inferência causal. O método experimental, lastreado pelo trunfo de evitar o viés provocado por possíveis variáveis omitidas, divide o total da amostra em subgrupos selecionados aleatoriamente. Isso permite que se ateste o efeito causal do tratamento dedicado a determinado subgrupo, na comparação com seu contrafactual — o controle.

Dois experimentos foram realizados. O primeiro procura mensurar quanto a apresentação de custos associados a políticas redistributivas pode afetar o apoio à ação estatal. O



tratamento, nesse caso, é a menção ao aumento de impostos — informação que foi omitida ao grupo controle. O segundo experimento explora diferentes definições de contribuintes da tributação, empregando critérios objetivos ou subjetivos para descrevê-los. Parte dos entrevistados recebeu informações com limites mínimos auferidos por mês, em reais, que determinam quem financiaria o gasto social, enquanto a outra parte recebeu o enunciado mais convencional, sobre aumento de impostos nos “mais ricos”.

O objetivo é analisar se as reações de cada grupo a essa manipulação de custos são consistentes com a hipótese do autointeresse. A amostra total do *survey* é representativa do Brasil e contém 2209 entrevistas, divididas em grupos de controle e tratamento balanceados entre si em termos de renda, sexo, idade, cor e escolaridade, como demonstram os testes de média do Anexo C. O experimento foi encomendado com exclusividade a esta dissertação, e não há na literatura trabalhos que tenham feito algo semelhante. Os estudos mais recentes, como foi discutido no capítulo 2, têm se preocupado mais em examinar o efeito de fornecer aos indivíduos suas reais posições na distribuição de renda, e acabam por desconsiderar a importância da definição sobre os custos das políticas.

## 2 Formalização das hipóteses

O capítulo anterior indicou que há ampla aprovação a políticas redistributivas quando impostos ou transferências são omitidos em pesquisas de opinião. O efeito esperado da provisão de informações que explicitem o custo ao entrevistado, supondo agentes que maximizam utilidades, é a redução na chance de apoiar a medida.

No que diz respeito à definição sobre quem arca com esse preço da redistribuição, foi visto que os enunciados que mencionam categorias vagas como “os ricos” geram respostas que dependem pouco da renda real do indivíduo. A hipótese é que isso seja reflexo da falta de nitidez da linha que separa os contribuintes dos beneficiários da tributação progressiva. Uma forma de sanar essa incerteza é o emprego de critérios monetários objetivos. Informar

aos entrevistados que o gasto social seria financiado com impostos de quem ganha acima de um valor mensal específico evitaria ambiguidades sobre “*who gets*” e “*who pays*”.

Voltando ao modelo formal, o indivíduo  $i$ , ciente da divisa  $r_t$  que separa os grupos de alta e baixa renda, saberia antecipar o retorno líquido da política que institui uma taxa  $T$  e transfere o montante pago pelos mais ricos aos mais pobres. Portanto, o conhecimento do limite específico de isenção tributária cria um cenário próximo ao da informação perfeita — comparável, por exemplo, àquela distinção alcançada com a divisão clara entre fumantes e não-fumantes.

Assim, se a delimitação dos contribuintes líquidos da política redistributiva seguir um critério monetário objetivo, espera-se que indivíduos racionais se comportem como no contexto de informação completa suposto pela teoria do eleitor mediano. Quanto mais esse valor monetário cindir a sociedade, maior tende a ser a polarização das preferências — alavancando, portanto, o coeficiente de correlação entre a renda e a demanda individual.

Além do efeito exercido sobre o poder explicativo da variável renda, é plausível esperar ainda outro impacto associado ao critério objetivo. À medida que o patamar de isenção de impostos decresce, distanciando-se do salário que o público geral atribui à categoria dos ricos na sociedade, menor tende a ser o apoio à tributação. Isso porque a ideia de cobrar impostos de quem é visto como de classe média ou baixa — e, portanto, de quem não faria parte do topo da hierarquia social — teria pouca adesão na opinião pública.

O exercício de exibir ou omitir informações a diferentes partes da amostra cria contextos de informação mais ou menos imperfeita — a depender do grupo experimental a que o entrevistado foi designado. Nesta seção, portanto, as hipóteses levantadas referem-se a diferentes cenários no que diz respeito ao grau de informação disponível.

## Hipóteses sobre o contexto de informação (mais ou menos) imperfeita

- A menção aos custos da redistribuição (impostos ou transferências) tende a gerar um apoio menor do que quando os custos são omitidos.
- A informação sobre o limite de isenção tributária baseado em um patamar objetivo de renda mensal ( $r_t$  unidades monetárias), comparado ao uso de categorias vagas para delimitar os contribuintes, tende a alavancar a relação negativa entre a posição objetiva da renda e a preferência — relação que se intensifica quanto mais esse valor divide a sociedade, ou se aproxima da renda mediana.
- Um segundo efeito associado ao critério objetivo para definir os contribuintes é a redução no apoio à medida que o patamar de isenção se torna mais baixo, afastando-se daquele que, na percepção da população, caracteriza a categoria dos ricos (supostamente a que mereceria pagar mais impostos).

## 3 Evidências empíricas

A pesquisa da Opinion Box (2021) incluiu questões randomizadas; ou seja, direcionou enunciados diferentes para cada subgrupo da amostra. Os experimentos consistiram na apresentação aos entrevistados de frases convencionalmente utilizadas para mensurar a preferência por redistribuição, a exemplo das *proxies* analisadas no capítulo anterior. O tratamento via provisão de informação complementou ou alterou partes dessas afirmações, conforme será detalhado nesta seção.

Assim como nas demais pesquisas, os entrevistados responderam se “concordavam totalmente”, “concordavam em parte”, “nem concordavam nem discordavam”, “discordavam em parte” ou “discordavam totalmente” desses itens do questionário. Em razão da parcela dos que não concordaram e nem discordaram ter sido mais significativa, dessa vez optou-se por exibir os resultados econométricos tanto com a regressão logística binária, em que a variável

dependente assume apenas dois valores<sup>1</sup>, quanto com a ordinal, com todas as gradações das opções de resposta.

O *survey*-experimento foi a campo em fevereiro e março de 2021, um período particular em termos da variável renda. Os impactos da pandemia do novo coronavírus provocaram, por um lado, a maior queda no nível de ocupação de pessoas de 14 anos ou mais já registrada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Segundo a PNAD Contínua e a PNAD-Covid, essa taxa ficou pela primeira vez abaixo de 50% em meados de 2020, e se manteve nesse patamar pelo menos até março de 2021. Por outro lado, o padrão de vida dos brasileiros durante o ano de 2020 também foi afetado pelo Auxílio Emergencial, que beneficiou diretamente quase um terço da população. Ainda que seja possível argumentar que a aplicação dos questionários nesse contexto imponha algumas ressalvas à análise dos dados, não há motivos para supor que isso comprometa a validade externa dos resultados encontrados.

### 3.1 O viés de omissão de custo

O primeiro experimento capta o efeito do tratamento via provisão dos custos decorrentes da intervenção do Estado na desigualdade. Cada metade da amostra se posicionou a respeito de uma afirmação bastante utilizada em pesquisas de opinião para medir a preferência por redistribuição. Sem mencionar impostos, gastos ou transferências, a frase aborda a responsabilidade do governo em diminuir a desigualdade de renda no país. Conforme indica o quadro abaixo, somente o grupo tratado recebeu informação sobre o aumento de impostos.

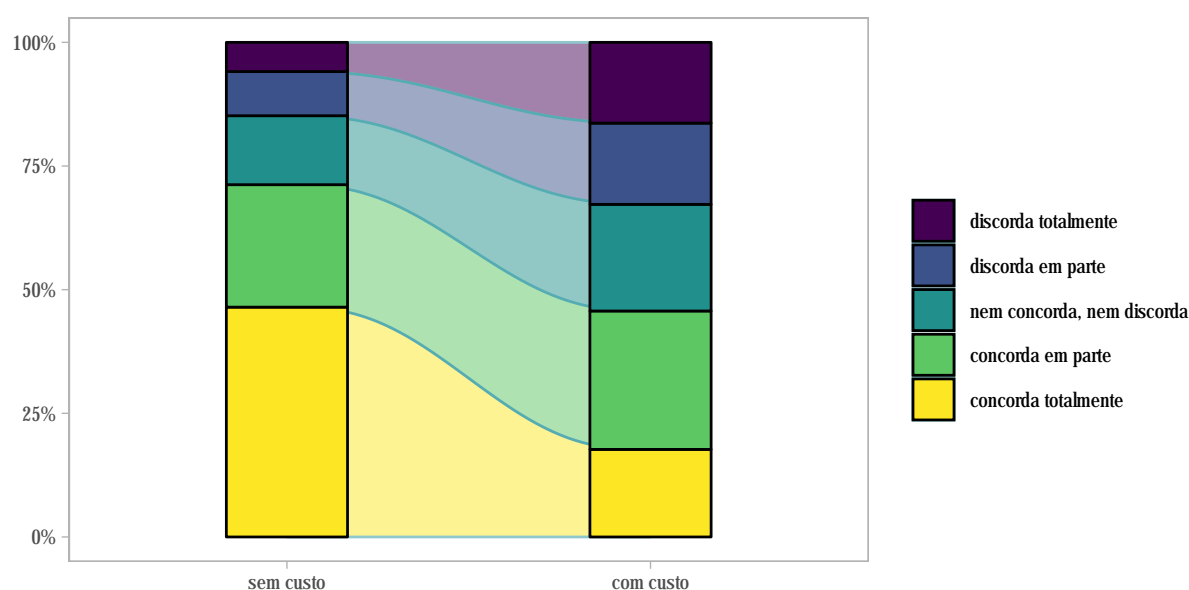
<b>Controle (sem custo)</b>	Em um país como o Brasil, é obrigação dos governos diminuir a desigualdade de renda entre ricos e pobres.
<b>Tratamento (com custo)</b>	Em um país como o Brasil, é obrigação dos governos diminuir a desigualdade de renda entre ricos e pobres, <u>mesmo que isso implique em um aumento no Imposto de Renda.</u>

---

<sup>1</sup>Para captar melhor a variação na rejeição às políticas, especificamente neste capítulo a variável dependente binária assume valor 0 para quem discorda total ou parcialmente, e valor 1 para as demais respostas. Nos testes de média e no modelo GAM, essa mesma variável binária é utilizada, simbolizando o apoio (ou a não rejeição) à política.

O objetivo do experimento foi avaliar a resposta diante de um termo forte como “obrigação dos governos”, em todos os entrevistados, e o efeito causado, em metade da amostra, pela menção a um imposto que é pago somente por uma parcela minoritária da população. No Brasil, cerca de 20% da população adulta declarou imposto de renda em 2020 e em 2021. O enunciado não deixa claro se o aumento ocorreria somente em quem já é contribuinte ou se a base dos tributados seria alargada — o que pode induzir um comportamento de aversão ao risco de ser taxado.

Figura 1: Distribuição das respostas por grupo experimental



Nota: dados da pesquisa Opinion Box (2021).

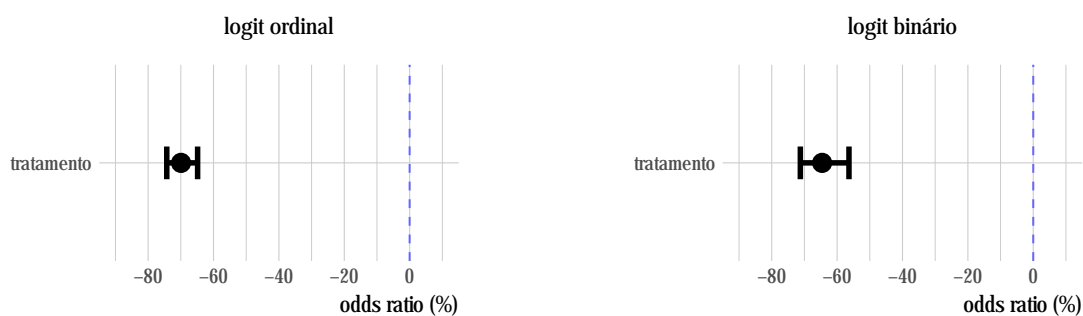
A figura 1, que compara a parcela de respostas em cada grupo, indica que o amplo apoio à ação estatal sem custo, próximo dos 75%, torna-se minoritário em razão da menção ao imposto, caindo para menos de 46%. A rejeição mais do que dobra, sendo a parcela dos que discordam totalmente quase três vezes maior no grupo tratado. A proporção dos que concordam totalmente também cai de 46% para 17%.

O Anexo C traz os gráficos que mostram a parcela de apoio às frases por percentil de renda. Seria razoável supor que a menção ao aumento no Imposto de Renda produzisse uma rejeição relativamente maior entre os mais ricos, que já contribuem com o tributo. Entretanto, a provisão de informação nesse experimento gerou uma queda na aprovação à

medida semelhante em todos os estratos sociais. Uma hipótese plausível é que as pessoas que não pagam esse imposto também tenham antecipado que poderiam ser taxadas. Isso reforçaria o argumento de que definições ambíguas sobre quem paga pela redistribuição tendem a induzir um padrão de preferências sem uma relação clara com a renda.

O efeito do tratamento calculado pelas regressões logísticas está exibido no gráfico seguinte, já traduzido em razão de probabilidades (*odds ratio*) na forma de porcentagem. A inclusão dos controles para as características observáveis dos entrevistados corrige possíveis desbalanceamentos entre os dois grupos. O coeficiente do *logit* binário nos diz que a menção ao aumento de impostos eleva a chance de rejeitar a intervenção social dos governos em 65%.

Figura 2: Efeito do tratamento com custo



Nota: dados da pesquisa Opinion Box (2021). Intervalo de confiança de 95%. Controles: renda, sexo, idade, cor e escolaridade.

Tal impacto pronunciado no grupo tratado evidencia como o apoio é sensível à explicitação de custos e ao comportamento que evita o risco de perdas futuras. Quando o Imposto de Renda é citado, o nível de aprovação da medida fica bem abaixo daquele medido por *proxies* mais usuais da preferência por redistribuição ou por progressividade tributária. O capítulo anterior já havia apontado nessa direção, mas com o teste via experimento foi possível isolar esse viés de omissão de custo e mensurar com maior precisão o efeito que ele pode provocar na demanda individual.

### 3.2 A definição dos contribuintes

Para testar como cada estrato social responde a definições objetivas sobre os contribuintes, esta seção empírica oferece evidência causal do impacto dessa informação sobre a preferência. O experimento dividiu a amostra em três grupos, e cada um opinou sobre uma das seguintes frases sobre transferências progressivas:

<b>Controle</b> <b>(imposto sobre ricos)</b>	Os governos devem aumentar os impostos de <u>peessoas ricas</u> para garantir melhor educação, saúde e moradia para os que precisam.
<b>Tratamento</b> <b>(imposto sobre 10 mil+)</b>	Os governos devem aumentar os impostos de <u>quem ganha mais de R\$ 10.000 (dez mil reais) por mês</u> para garantir melhor educação, saúde e moradia para os que precisam.
<b>Tratamento</b> <b>(imposto sobre 2,4 mil+)</b>	Os governos devem aumentar os impostos de <u>quem ganha mais de R\$ 2.400 (dois mil e quatrocentos reais) por mês</u> para garantir melhor educação, saúde e moradia para os que precisam.

Desta vez, o grupo controle também recebeu a informação sobre aumento de impostos, mas ela impôs à categoria de “pessoas ricas” o financiamento do gasto social, assim como as *proxies* mais usadas em pesquisas de opinião. Já o tratamento forneceu valores específicos para os rendimentos dos contribuintes. O desenho desse experimento foi feito justamente para permitir a comparação entre a definição objetiva e a subjetiva daqueles que pagariam pela redistribuição.

O capítulo anterior usou uma *proxy* que define o piso de R\$ 40.000 mensais para a incidência do aumento de impostos, o que tinha a desvantagem de não dividir a amostra em grupos numericamente comparáveis de possíveis contribuintes e beneficiários. Nesta seção, o objetivo foi apresentar limites de isenção que efetivamente induzam uma cisão maior entre os entrevistados.

O valor mais baixo, de R\$ 2.400 mensais, equivale ao limite máximo da isenção do Imposto de Renda no Brasil<sup>2</sup>. Cerca de 18% dos entrevistados declararam ter renda familiar *per capita* superior a essa quantia. O valor mais alto, de R\$ 10.000 mensais, corresponde ao

---

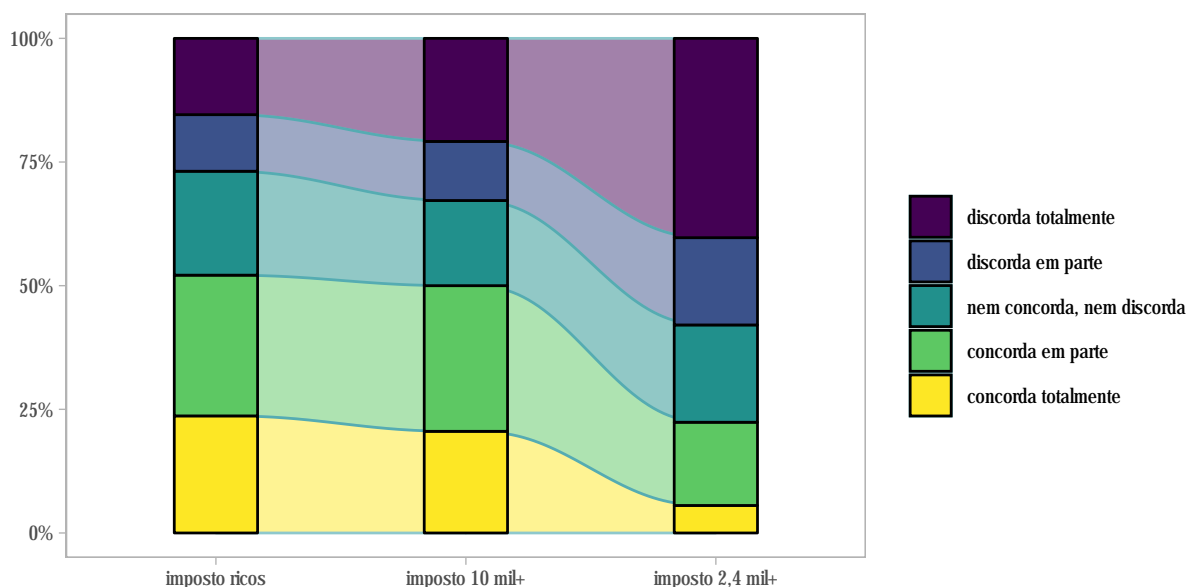
<sup>2</sup>A isenção do Imposto de Renda referente aos anos 2019 e 2020 se aplica à pessoa física que teve rendimentos tributáveis abaixo de R\$ 28.559 no ano (R\$ 2.379 mensalmente).

salário próximo ao que boa parte da população atribui à fração dos mais ricos do país. Tanto na pesquisa do IUPERJ (2001) quanto nas da Oxfam/Datafolha (2017, 2019), as estimativas sobre a renda que caracteriza os grandes empresários ou os 10% do topo da distribuição convergiram a esse patamar, como foi discutido no capítulo 3. Esse padrão se repete entre os entrevistados de todos os estratos sociais. Menos de 1% da amostra do *survey* da Opinion Box (2021) tem renda *per capita* acima desse número.

A figura 3 compara a distribuição de respostas dos três grupos. Se comparado ao controle, especificar o valor de R\$ 10.000 reduz sutilmente o apoio à medida. Essa pouca variação era esperada, uma vez que esse patamar de isenção reflete, de modo geral, a renda atribuída à categoria das “pessoas ricas”, citada no enunciado do grupo controle.

A diferença mais substancial em relação ao grupo controle ocorre com a preferência pelo aumento de impostos em quem ganha mais de R\$ 2.400. A taxa de concordância com transferir aos “ricos” o fardo tributário é de 52%, e cai para menos da metade, chegando a 22% entre os que receberam a informação do valor mais baixo para a faixa de isenção. A desaprovação, de apenas 27% no primeiro gráfico, sobe para 33% no segundo e alcança 58% no terceiro.

Figura 3: Distribuição das respostas por grupo experimental

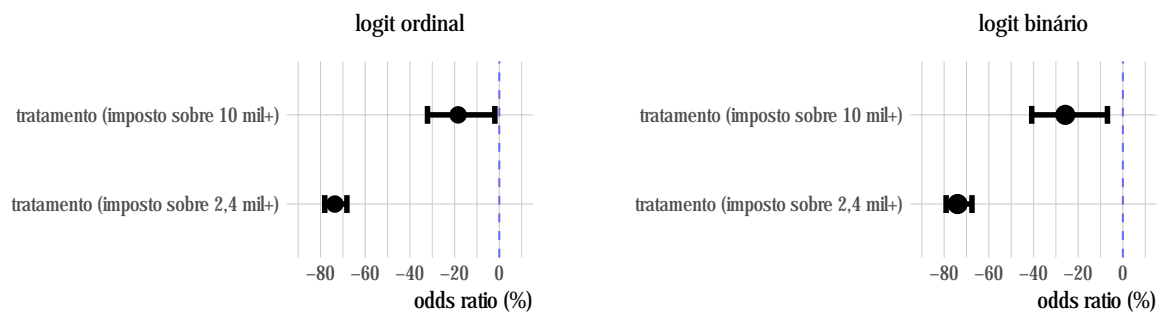




De acordo com a interpretação que a regressão logística binária oferece na figura 4, o tratamento com o valor de R\$ 10.000 eleva em 26% a chance de ser contrário à medida, controlando para as características básicas dos indivíduos. É plausível que o aumento na rejeição causado por essa informação tenha relação com o fato de uma parcela considerável da população atribuir aos ricos valores ainda maiores. Se isso for verdade, na visão dessas pessoas, o critério de R\$ 10.000 não seria suficientemente alto para selecionar a verdadeira elite econômica.

Já o valor de R\$ 2.400 exerce um efeito muito mais pronunciado, chegando a aumentar em 74% a chance de desaprovação. Isso também é consistente com o fato de esse nível de renda ser muito inferior à renda atribuída aos ricos. Segundo a opinião pública, o topo da sociedade visto como merecedor de mais impostos ganha mensalmente muito mais do que isso.

Figura 4: Efeito dos tratamentos com faixas de isenção objetivas



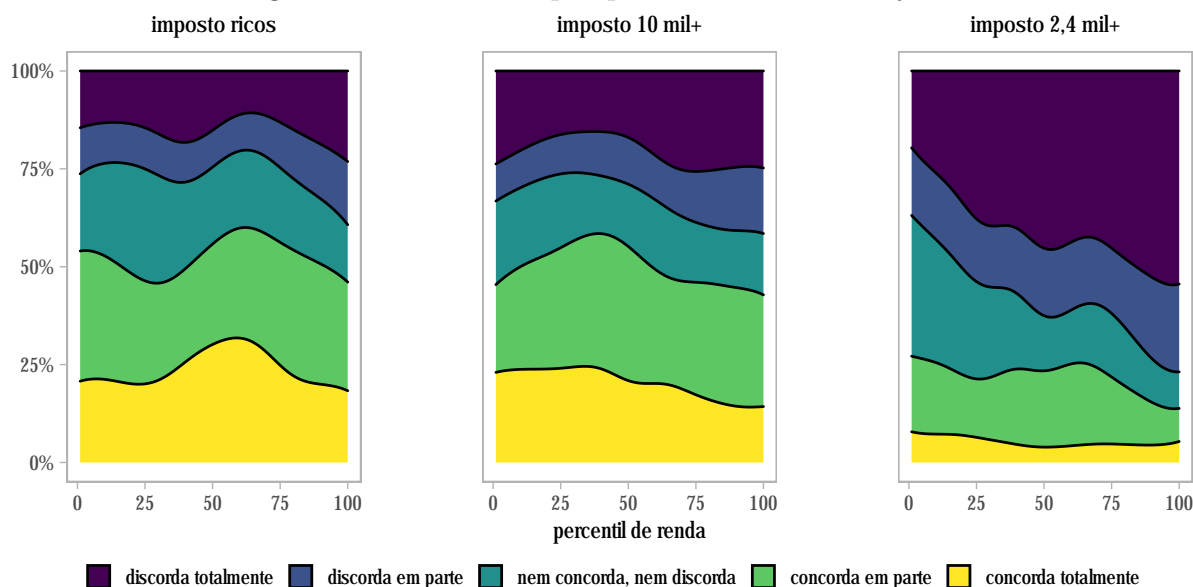
Nota: dados da pesquisa Opinion Box (2021). Intervalo de confiança de 95%. Controles: renda, sexo, idade, cor e escolaridade.

Investigando o apoio a cada uma das três medidas nos diferentes estratos sociais, a figura 5 exibe a distribuição de respostas por percentil da distribuição nacional. Enquanto no primeiro gráfico não há uma relação muito clara, no segundo o grau de rejeição passa a mudar um pouco mais nitidamente com a renda. Isso parece indicar que o critério objetivo torna a preferência mais dependente da renda do indivíduo.

No terceiro gráfico, por sua vez, fica evidente como a política inspira respostas mais polarizadas entre ricos e pobres, especialmente no que diz respeito à desaprovação. Na base

da distribuição, menos de 35% discorda total ou parcialmente do aumento de impostos sobre quem ganha mais de R\$ 2.400; no topo, essa taxa supera 75%. Nesse gráfico, o maior declive na curva de aprovação ocorre justamente na região da escala onde a renda *per capita* se aproxima do limite de isenção.

Figura 5: Preferências por percentil de renda objetiva



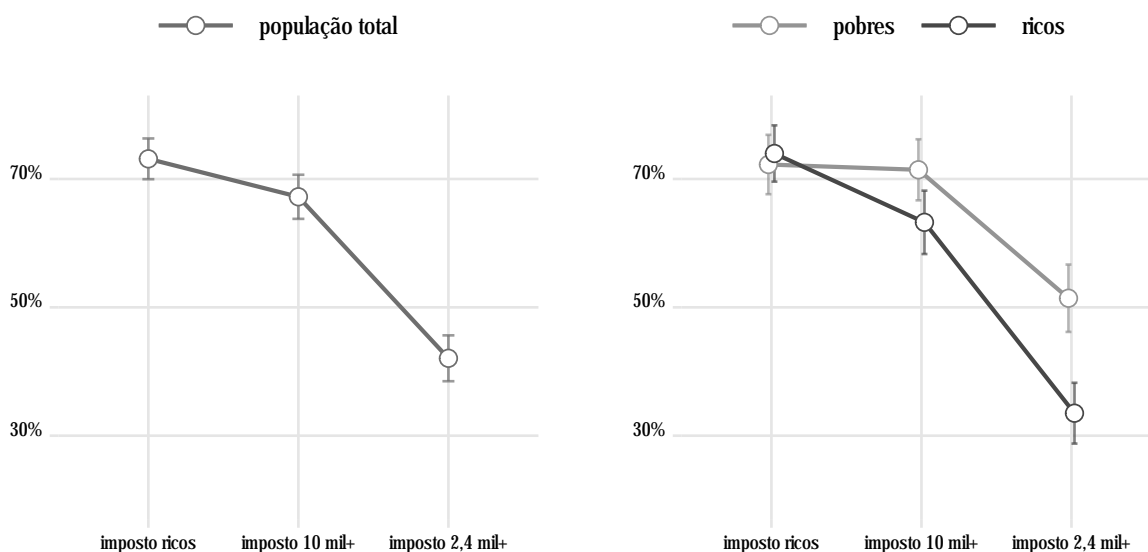
Nota: dados da pesquisa Opinion Box (2021).

A comparação das médias das parcelas de apoio às políticas em cada grupo experimental aponta um padrão semelhante ao das figuras anteriores, mas permite algumas conclusões adicionais. Esse método é eloquente, apesar de simples, porque os grupos estão balanceados em termos das características observáveis dos indivíduos, o que torna razoável atribuir as diferenças observadas aos efeitos dos tratamentos. Na figura 6, o gráfico da esquerda mostra as taxas da população total, enquanto o da direita desmembra a demanda de ricos e de pobres. A linha adotada para dividir as duas categorias foi a renda mediana da amostra, mas a utilização da renda média como critério produz a mesma configuração (ver Anexo C).

É visível que os tratamentos do experimento exercem impactos mais pronunciados na metade mais rica da amostra. Há alguma redução nas taxas médias de apoio, observada na população total, entre o grupo controle e o que recebeu a informação com o valor de R\$ 10.000, mas essa variação se deve inteiramente às respostas dos mais ricos. O que o

gráfico direito da figura traz de mais importante é a demonstração de como as preferências dos estratos de renda se distanciam entre si em função da provisão de limites objetivos de isenção tributária. Diante da categoria de contribuintes definida de forma vaga, o apoio é praticamente igual entre ricos e pobres, até se tornar significativamente diferente com a provisão do valor de R\$ 2.400.

Figura 6: Comparação de médias desmembrando ricos e pobres



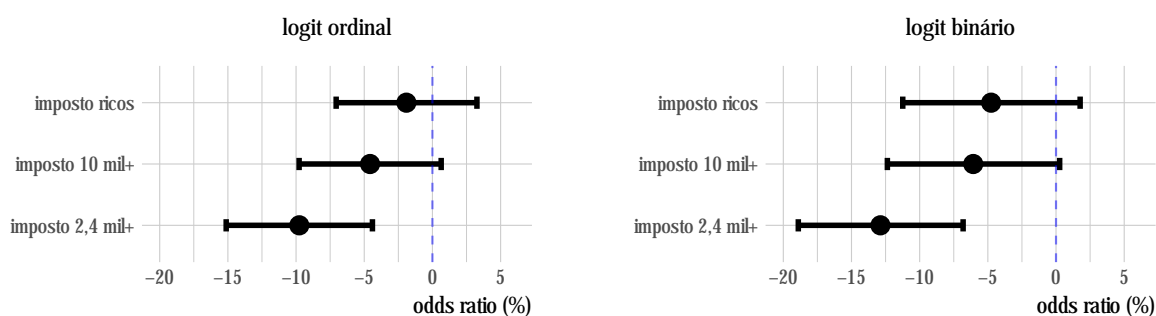
Nota: dados da pesquisa Opinion Box (2021). Intervalor de confiança de confiança de 95%.

A evidência econométrica via regressões para cada grupo experimental, na figura 7, reafirma que munir os entrevistados de definições precisas sobre quem paga pela redistribuição, sanando a incerteza associada à categoria de contribuintes, eleva o poder explicativo da variável renda. Em ambos os modelos utilizados, a posição objetiva na escala nacional não exerce efeito estatisticamente significativo sobre a preferência por mais impostos dos “ricos”. Já a informação com o valor mais alto da faixa de isenção torna a variável renda significativa ao nível de 10%, ao passo que o valor mais baixo induz significância estatística mesmo sob a tolerância de 1%.

Um decil adicional na escala nacional da renda está associado a uma chance cerca de 13% maior de se opor à redistribuição financiada por quem ganha mais de R\$ 2.400 — efeito

que é próximo ao triplo do encontrado no grupo controle e mais do que o dobro do outro tratamento. Finalmente, o coeficiente alcança magnitude suficiente para opor as demandas entre ricos e pobres. Especificar a faixa de isenção que equivale àquela de um imposto pago por um quinto da população adulta do país, dessa forma, produz resultados flagrantemente opostos à regularidade empírica documentada na literatura sobre alta aprovação à progressividade tributária em todos os estratos sociais.

Figura 7: Efeito marginal do decil de renda sobre preferência

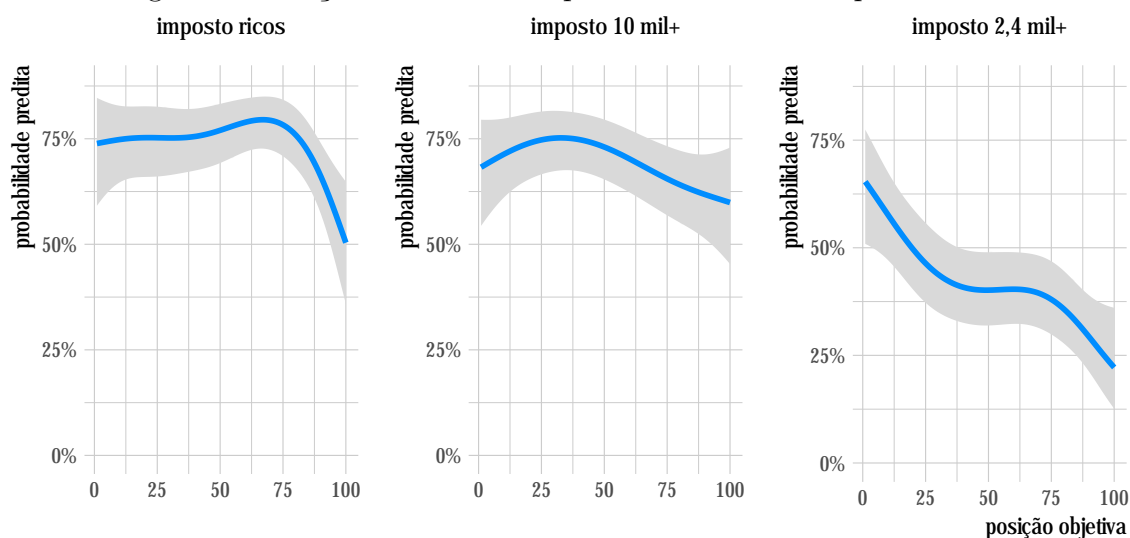


Nota: dados da pesquisa Opinion Box (2021). Intervalo de confiança de 95%. Controles: sexo, idade, cor e escolaridade.

Adicionalmente, o modelo generalizado aditivo (*GAM*) logístico revela que, mantendo todos os controles em seus valores medianos, a relação da renda com as probabilidades preditas de apoiar cada medida não é exatamente linear. Pela figura 8, fica evidente que a demanda por mais impostos sobre os “ricos” é praticamente constante até o percentil 75 da escala, e decresce apenas a partir desse ponto. Isso explica por que essa variável não alcançou significância estatística nas regressões, apesar de existir uma queda relativamente acentuada nos percentis mais altos da hierarquia. No segundo gráfico, prepondera a relação negativa, mas a variação na probabilidade é pequena, o que se justifica na medida em que menos de 1% da amostra disse ter renda familiar *per capita* superior a R\$ 10.000. No terceiro, por sua vez, a curva descreve as preferências altamente polarizadas, e as chances de aprovar a política antagonizam a base e o topo da distribuição de renda.

Nesse segundo experimento, portanto, é possível distinguir dois tipos de efeito causados pelos tratamentos, que reduzem a taxa de apoio se comparada à preferência por mais impostos

Figura 8: Relação entre renda e preferência estimada pelo GAM



Nota: dados da pesquisa Opinion Box (2021). Intervalo de confiança de 95%. Controles: sexo, idade, cor e escolaridade.

dos “ricos”. Um deles está associado à ideia de impor o custo da redistribuição a pessoas que não são vistas como membras da elite econômica, o que aumenta a rejeição à política mesmo entre aqueles situados abaixo do limite de isenção. O outro tipo se manifesta no comportamento avesso a perdas futuras, e opera alavancando o poder explicativo da renda, alçando-a a fator determinante da preferência. Ambos os efeitos são realçados pela provisão da informação com o limite de R\$ 2.400, um valor mais baixo e que produz uma divisão da amostra entre grupos numericamente comparáveis de potenciais beneficiários e contribuintes.

## 4 Conclusões do capítulo

Este capítulo documenta que a provisão de informação com eventuais preços da redistribuição influencia substantivamente o cálculo de custo-benefício individual e, em consequência, a formação da preferência. Os resultados desafiam o consenso estabelecido pela literatura de que haja amplo apoio à progressividade tributária e à intervenção estatal na desigualdade econômica em todos os estratos sociais.

Parte das implicações deste capítulo diz respeito especificamente à agenda de pesquisa que se baseia em análise de *surveys* para medir a demanda por redistribuição. As evidências apresentadas questionam o frequente uso de enunciados em que o custo da política pública é

omitido, ou definido de forma imprecisa, para avaliar ingenuamente a hipótese do autointeresse. A depender do grau em que os entrevistados estão cientes sobre quem pagaria pela redistribuição, o papel da renda pode ser decisivo ou irrelevante. Quanto mais nitidamente a transferência progressiva divide a sociedade, mais ela opõe as preferências de ricos e pobres.

Os dados mostram hiatos cognitivos na população, que, em geral, não associa diretamente a despesa em políticas públicas com sua arrecadação correspondente. As preferências por redistribuição que os experimentos revelam são altamente dependentes dessas lacunas sistemáticas. Em acordo com o capítulo anterior, o comportamento dos indivíduos se mostrou consistente com a racionalidade avessa a perdas futuras via tributação.

Os fatores explicativos da demanda individual levantados no capítulo permitem atestar que uma transferência progressiva tem, de fato, potencial de gerar uma clivagem na opinião pública. Mas eles indicam também que a maioria da população não aprova aumentos no gasto social financiados por pessoas com rendas bem inferiores àquela atribuída aos ricos. Isso destoa de parte da teoria do eleitor mediano, que prevê apoio majoritário à redistribuição paga por quem ganha acima da média. Na verdade, apenas 22% dos brasileiros concordam com uma tributação progressiva que adota o limite de isenção do Imposto de Renda.

### Hipóteses revisitadas

- A menção aos custos da redistribuição gera um apoio menor do que quando os custos são omitidos. Mais especificamente, a explicitação de eventuais impostos pode elevar em 65% as chances de rejeição. Com isso, a aprovação majoritária pode se tornar minoritária.
- A provisão de informação com valores objetivos de faixas de isenção tributária alavanca a relação negativa entre a posição objetiva da renda e a preferência. O critério que divide a sociedade entre contribuintes e beneficiários antagoniza as preferências entre ricos e pobres, o que condiz com a hipótese do autointeresse.

- Quanto mais o limite objetivo de isenção é definido abaixo da renda que a população atribui aos ricos, menor tende a ser o apoio à política, mesmo entre os entrevistados que ganham menos do que esse limite.

## CAPÍTULO 6

---

### Conclusões

---

*The assumption of purposeful choice implies simply that, after taking account of people's perceptions, values, and beliefs, we can model their decisions by asserting that they act as if they make such calculations.*

↔ Peter Ordeshook (1986)

GAME THEORY AND POLITICAL THEORY: AN INTRODUCTION

## 1 Introdução

Teorias lidam com o fato de não conseguirmos resolver problemas simplesmente atestando a experiência. Nas ciências sociais, em particular, elas são constantemente reespecificadas: seus conceitos são fluídos e progressivamente construídos à medida que se adequam às forças operando no mundo (Stinchcombe, 1987). Para um pesquisador dessa área, não costuma ser possível, como propõe Popper (1991), partir de leis universais e confrontá-las com enunciados singulares de forma definitiva, como para concluir categoricamente se um modelo foi ou não falseado. Em vez disso, o mais comum é o movimento pendular entre a



teoria e a base empírica disponível, em um esforço constante de aliviar as tensões entre as duas partes (Freedman, 2010).

A presente dissertação faz parte desse movimento pendular entre a teoria do eleitor mediano e os dados empíricos. Os argumentos apresentados permitem concluir que o ruído entre as pesquisas de opinião e o arcabouço proposto por Meltzer e Richard (1981) não constitui motivo para falsear a totalidade da teoria, mas, antes, para reespecificá-la. Os eleitores usualmente não têm condições de escolher a política que mais os favorece. Tampouco os questionários dos *surveys* fornecem aos entrevistados informações suficientes para uma avaliação adequada do custo-benefício da redistribuição. Isso não significa, contudo, que os agentes dispensem o cálculo racional na tomada de decisões.

## 2 Limitações do argumento

Em primeiro lugar, cabe lembrar que o mecanismo proposto por esta pesquisa é somente um dos vários fatores que influenciam o grau de redistribuição em uma sociedade. Desde os anos 1980, diversas democracias do ocidente foram palco do recrudescimento da desigualdade econômica sem que os Estados reagissem aumentando esforços para endereçar o problema. Além da hipótese que busca explicações nas preferências majoritárias do eleitorado, há ainda uma outra interpretação importante sobre essa ausência de respostas do poder público. Ela sustenta que os representantes falham em promover políticas públicas de interesse do eleitorado, seja por meio da captura por interesses privados (Page e Gilens, 2020), seja pela ineficiência da burocracia na fase da implementação da agenda redistributiva (Petrova, 2021).

Além de não esgotar todas as formas por meio das quais a redistribuição toma corpo, a formação de preferências aqui estudada nem sempre é decisiva na escolha do voto. No século XXI, em particular, tem sido documentado que o conflito político deixou de ter com eixo principal questões econômicas e distributivas em favor de temas culturais e identitários.

Gethin, Martínez-Toledano e Piketty (2021), por exemplo, fazem um levantamento das eleições realizadas entre 1948 e 2020 em 21 economias avançadas e notam um deslocamento do voto “*class-based*” — característico dos anos 1950 e 1960 — para orientações políticas recentemente mais voltadas a pautas ambientais e a movimentos autoritários antissistema. Esse achado, aliás, só é novidade na disciplina da Economia, porque na Ciência Política o fenômeno tem sido discutido há mais tempo (Mair, 2013; Inglehart e Norris, 2016; Berman e Snegovaya, 2019; Lynch, 2019).

A proposta de Meltzer e Richard (1981) não era exatamente explicar o resultado de cada eleição, mas identificar um padrão de longo-prazo que se estabeleceria desde que as premissas do modelo fossem atendidas. De qualquer forma, é prudente que a pesquisa sobre preferências em matérias redistributivas tenha em consideração que a dimensão econômica da ideologia não tem sido a mais saliente no comportamento eleitoral, o que se verificou também na última eleição presidencial brasileira (Fuks e Marques, 2021).

Outra limitação digna de nota nesta dissertação diz respeito aos resultados apresentados nos capítulos empíricos. Em alguns casos, ainda que minoritários, o coeficiente da regressão não alcança significância estatística. Ou seja, mesmo que o efeito estimado aponte na direção da hipótese que havia sido levantada, seu intervalo de confiança inclui o valor zero. Isso, contudo, não compromete as conclusões apresentadas nas próximas seções.

### 3 Preferências reveladas

A parte empírica desta pesquisa mobilizou dados de diferentes fontes, cada uma com uma metodologia e um período específico de coleta. Diante dessa variedade, seria esperado algum ruído entre os resultados alcançados em cada *survey*. Mesmo assim, o que se observou foram evidências apontando geralmente em uma mesma direção. Tal convergência confere robustez às conclusões encontradas. Apesar da parcela reduzida de coeficientes sem

significância estatística, os testes das hipóteses nos diferentes anos e métodos de entrevista (visita domiciliar, pontos de fluxo populacional, internet) atingiram razoável consonância.

A pesquisa revelou preferências altamente sensíveis aos custos da redistribuição; mais precisamente, a como eles são percebidos. As lacunas sistemáticas em indivíduos que não associam uma despesa pública a sua receita correspondente explicam por que há amplo apoio à redistribuição — até que um eventual imposto seja mencionado. A sociedade reconhece que a desigualdade de renda seja um problema a ser enfrentado com políticas públicas, mas vê com desconfiança a elevação da carga tributária. Em contextos de incerteza sobre quem arcaria com os custos, as percepções sobre a composição dos grupos de pobres e ricos tornam-se ingredientes-chave na formação da preferência. Isso porque, em se tratando de uma tributação progressiva, são essas inferências subjetivas que definem a expectativa sobre quem vai ganhar ou perder.

É excessivamente simplista argumentar que a racionalidade individual tenha importância total ou nula na formação da preferência. O mais correto nesse debate é reconhecer que, quanto mais claro o que está em jogo em termos materiais, maior é a chance de existir forte ligação do autointeresse com a demanda por políticas públicas (Chong, Citrin e Conley, 2001; Sears e Funk, 1990; 1991). Esse argumento já havia sido apresentado pela literatura nos anos 1980 e 1990, mas suas implicações não parecem ser suficientemente lembradas pelos estudos mais recentes.

A literatura inaugurada por Cruces, Perez-Truglia e Tetaz (2013) exemplifica como esses artigos publicados nos últimos anos perderam de vista ensinamentos anteriores. Os autores iniciaram a tradição de desenhos de *survey*-experimentos sofisticados, com tratamentos sob medida para os entrevistados. A partir da renda declarada, a informação fornecida a eles calculava a posição real de cada um na escala da distribuição de renda. O método peca, porém, em ignorar a importância de uma informação bem mais simples a respeito dos custos da política pública e de quem exatamente eles afetariam.

O argumento desse corpo de artigos recentes é que se perceber como relativamente mais pobre (rico) tende a aumentar (diminuir) a demanda individual por redistribuição. Disso decorreria que, em um país onde há forte subestimação nas percepções sobre a autoestratificação — ou seja, a maioria acreditando ser pobre —, a pressão pela transferência progressiva tenderia a ser maior. A presente dissertação demonstra, no entanto, que essa implicação não é necessariamente verdadeira.

A posição subjetiva não estabelece uma correlação negativa com a preferência por quaisquer políticas redistributivas, mas somente por aquelas que definem seus contribuintes e beneficiários a partir de categorias abstratas como “ricos” e “pobres”. Nesse caso, os indivíduos recorrem a suas concepções pessoais para supor o retorno esperado. Mas quando não há menção aos custos, por exemplo, essas percepções deixam de influenciar o cálculo individual. Diante da elevação irrestrita da carga tributária para fins redistributivos, por sua vez, a identificação com os estratos da base da sociedade pode até operar no sentido inverso ao que essa literatura supõe, impulsionando a rejeição à medida em função da aversão ao risco de ser taxado. No limite, em um país em que todos se acham pobres, ninguém aceitaria pagar mais impostos para financiar o gasto social.

Em vez de fornecer aos entrevistados informações sob medida contendo a posição relativa no ranqueamento da renda, esta pesquisa propôs um *survey*-experimento mais simples. O tratamento definiu os custos da política, o que provocou efeitos muito mais substantivos do que aqueles obtidos por Cruces, Perez-Truglia e Tetaz (2013). Os resultados demonstram que o dado fornecido é determinante não só em estabelecer se o apoio à redistribuição é majoritário ou minoritário, mas também em definir os fatores que operam na formação da preferência.

De acordo com a principal conclusão, critérios monetários objetivos alavancam o poder explicativo do cálculo individual autointeressado. Por um lado, a divisão da população em grupos numericamente comparáveis de beneficiários e contribuintes da tributação gerou uma aprovação à medida fortemente correlacionada com a renda, o que condiz com a previsão

de Meltzer e Richard. Por outro, o apoio geral foi minoritário porque o valor de isenção era muito abaixo daquele que selecionaria os ricos segundo o imaginário popular. Isso fez a política perder adeptos mesmo entre os que não seriam prejudicados, mas que manifestaram ser contrários a taxar quem é visto como pobre ou de “classe-média”.

Portanto, a teoria do eleitor mediano, segundo a qual o apoio à redistribuição seria majoritário e altamente dependente da renda individual, acaba por nunca ser totalmente corroborada em pesquisas de opinião. A tributação sobre os “ricos” ou sobre quem ganha acima de um limite muito alto de isenção não inspira uma polarização das preferências, já que concilia ampla aprovação em todos os estratos sociais. Já a especificação de um limite que efetivamente promova a divisão da sociedade — impulsionando o coeficiente da variável renda — não alcança aprovação da maioria por não selecionar a elite econômica tal como as pessoas geralmente enxergam essa categoria.

A maior parte da população acredita pertencer aos estratos medianos da hierarquia social, que já seriam sobretaxados, e defende transferir o fardo tributário para o suposto andar de cima da pirâmide. Por meio da “heurística da representatividade”, provavelmente em função da cobertura midiática de pessoas milionárias, o grupo dos ricos é visto como composto por um estereótipo muito pouco representativo sob os parâmetros nacionais. A aprovação massiva à progressividade tributária verificada em *surveys*, na verdade, retrata o consenso em torno da necessidade de taxar as vultosas rendas e riquezas dos superricos — grupo que corresponde a menos de 1% da população. A tributação com um escopo um pouco mais amplo acaba sendo recebida pelo público geral como ameaça de onerar ainda mais a “classe-média”.

Tais conclusões demonstram a importância de se atentar às percepções sobre os custos da redistribuição e sobre a composição das categorias de ricos e pobres. Os modelos mais convencionais de economia política perdem de vista essas variáveis subjetivas e derivam as preferências individuais apenas de indicadores objetivos como a renda. Isso simplifica a

análise, uma vez que permite se chegar facilmente a um ponto de equilíbrio geral a partir das equações de maximização de utilidade.

Já a introdução de elementos subjetivos complexifica e traz imprevisibilidade ao modelo. Em vez de tratar indivíduos como seres autômatos calculistas que agem de forma pré-determinada, o papel das percepções pessoais abre espaço para comportamentos que divergem dos indicadores objetivos. Isso significa permitir aos indivíduos a manifestação da agência — na acepção da palavra que denota irregularidades subjetivas, que fogem das previsões (Fuchs, 2001). Ao contrário de condutas repetitivas e automáticas, tal expressão da agência incorpora respostas imaginativas a cada situação com que o ator se defronta (Emirbayer e Mische, 1998).

O fato de que as percepções da população possam não condizer com a factual distribuição de renda do país invalida o axioma básico de que os ricos rejeitam e os pobres apoiam transferências progressivas. O viés de autoestratificação, como foi mostrado nesta dissertação, é um fenômeno generalizado que pode impactar a preferência, a depender de como a política redistributiva é apresentada. Em consequência, a relação que a renda real do indivíduo estabelece com a demanda se enfraquece. Fica comprometida, também, a possibilidade de se derivar um ponto de equilíbrio da tomada coletiva de decisões a partir da combinação ótima entre consumo e lazer para cada agente, como procedem Meltzer e Richard.

Esse fator que explica por que a renda individual pode não ser boa preditora da preferência se soma a outros, apontados por distintas vertentes da literatura. O argumento institucionalista, por exemplo, sugere que sistemas de seguridade social que falham em focalizar benefícios na base da sociedade perdem apoio entre os pobres. Portanto, além do Estado de bem-estar “truncado” (Holland, 2018), a identificação subjetiva com grupos sociais também contribui para a baixa correlação entre a renda e a demanda por redistribuição medida em pesquisas de opinião — mesmo que os indivíduos decidam racionalmente, com base no retorno material esperado de políticas públicas.

## 4 Implicações sobre o desenho e a análise de *surveys*

Se a associação entre a receita e a despesa pública não é dada, e tampouco o é a composição de categorias socioeconômicas, isso tem implicações fundamentais sobre o desenho e a interpretação de pesquisas de opinião. A análise da hipótese do autointeresse a partir de *surveys*, sobretudo, precisa levar em conta as percepções subjetivas sobre os custos da redistribuição.

Sem perdas futuras explicitamente em jogo, não é irracional que os mais ricos apoiem esforços do Estado para reduzir a desigualdade de renda. Em função da “crise de identidade” da elite econômica, também não deveria parecer contraintuitivo que a tributação progressiva tenha aprovação em todos os estratos sociais. Deve-se ter cautela antes de supor que essas evidências violem a premissa do autointeresse.

As pesquisas de opinião que omitem o custo da política, ou o descrevem de forma vaga, não fornecem *proxies* adequadas da preferência por redistribuição, se quisermos adotar um mínimo rigor conceitual. A ideia de que a focalização de benefícios em parte da sociedade não gera custos a outra parte diverge da própria natureza da política redistributiva. Ganhos particularistas e perdas generalizadas se adequam à definição de distributivismo, e não de redistribuição (Collie, 1988).

O que instiga a agenda de pesquisa sobre preferências em matérias redistributivas é justamente a investigação sobre como indivíduos respondem a situações em que alguns levam vantagem e outros saem prejudicados. O grau em que a tributação progressiva é capaz de ativar demandas conflitantes e interesses de classe é uma das grandes incógnitas da Ciência Política. É isso que ajudaria a responder por que, afinal, os pobres não expropriam os ricos em uma democracia.

Se pesquisas de opinião não transmitem aos entrevistados essa tensão entre eventuais beneficiários e contribuintes, então elas não constituem instrumentos suficientes para jogar luz sobre essa grande incógnita. Para captar preferências que realmente tenham em vista o

caráter redistributivo da política, é crucial que os questionários explicitem seus custos. Mais do que isso, é necessário delimitar objetivamente quem arcaria com eles. Esta dissertação mostrou que se deve, para tanto, evitar definir quem financia a transferência de recursos com termos subjetivos como os “mais ricos”, os “de alta renda” ou os “que ganham mais”. Em vez disso, a alternativa que se propõe é o uso de critérios monetários objetivos.

A omissão de custo e a descrição imprecisa dos contribuintes são regra em pesquisas de opinião, tanto no Brasil quanto internacionalmente. Por causa disso, não é exagero dizer que todos esses *surveys* estão sujeitos a graves erros de mensuração da preferência. Com *proxies* desse tipo e sem atentar para as percepções subjetivas sobre custos, só é possível avaliar a hipótese do autointeresse de forma limitada e ingênua.

## 5 Implicações sobre o debate público e eleitoral

Além das pesquisas amostrais, o debate público em torno da tributação progressiva também costuma se voltar à categoria dos considerados ricos em cada país, algo que depende estritamente de concepções pessoais. Dessa forma, sem referência a limites de isenção específicos para os impostos, o conflito de interesses pode não fazer jus às reais consequências alocativas da reforma em questão.

Um candidato a cargo político interessado em expandir sua base eleitoral, buscando votos nos diferentes estratos sociais, faria bem em levantar bandeiras como a progressividade e o aumento de impostos sobre os “mais ricos”. O uso de descrições vagas de contribuintes joga a favor de quem evita pautas divisionistas. Já a apresentação dos detalhes de uma eventual reforma tributária pode ser contraproducente como estratégia de campanha. É possível, portanto, que a indefinição acerca dos reais efeitos redistributivos da plataforma proposta seja explorada politicamente para angariar um apoio mais amplo.

Na fase de implementação dessa agenda, entretanto, o cenário é outro e a oposição pode ser maior. Uma vez eleito, a menos que concentre as taxas sobre uma parcela reduzida



de superricos, esse ator político pode ser acusado de onerar as pessoas que acreditam ser de classe média e contribuintes de uma carga já excessiva de impostos. Uma reforma que aumente o limite de isenção tributária, por outro lado, tende a ser mais bem recebida pela sociedade — afinal, essa mudança estaria transferindo os custos a uma categoria mais próxima daquela percebida pelo público geral como a verdadeira elite econômica do país.

# Apêndice Metodológico

## Informações gerais sobre os materiais e métodos utilizados

### 1 Tratamento dos dados

Em todas as bases de dados utilizadas, a técnica de imputação de valores nas células missing foi empregada para evitar a exclusão de observações (King et al., 2001). Isso foi feito a partir do algoritmo do pacote “*Amelia*”, disponível na linguagem R. É um método mais robusto do que a simples deleção de observações com dados faltantes (*listwise deletion*).

Os modelos de regressão utilizados nos três capítulos empíricos empregam o método de Mínimos Quadrados Ordinários, ou *Ordinary Least Squares* (OLS), para variáveis resposta discretas ou contínuas, e o método logístico para variáveis resposta binárias ou ordinais.

#### 1.1 Variável renda

Em parte das pesquisas, a informação sobre rendimento familiar do entrevistado é disponibilizada a partir de intervalos de valores mensais. A variável renda familiar foi obtida, assim, a partir do ponto médio de cada intervalo. O ponto médio superior foi calculado com o pacote “*Binequality*” da linguagem R, que fornece um estimador robusto e resultados mais precisos do que aqueles usualmente obtidos por estimadores de Pareto, de acordo com Hippel, Scarpino e Holas (2016). A exemplo da pesquisa da Oxfam/Datafolha (2019), os valores estão indicados nesta tabela.

faixa de renda	ponto médio estimado
até R\$ 998,00	R\$ 499,00
de R\$ 999,00 até R\$ 1.996,00	R\$ 1497,50
de R\$ 1.997,00 até R\$ 2.994,00	R\$ 2495,50
de R\$ 2.995,00 até R\$ 4.990,00	R\$ 3992,50
de R\$ 4.991,00 até R\$ 9.980,00	R\$ 7485,50
de R\$ 9.981,00 até R\$ 19.960,00	R\$ 14970,50
de R\$ 19.961,00 até R\$ 49.900,00	R\$ 34930,50
R\$ 49.901,00 ou mais	R\$ 90701,87

A variável da renda familiar *per capita* resultou em uma distribuição de valores próxima à da PNAD Contínua de 2019. Como toda pesquisa amostral, cada decil de renda deve estar suficientemente representado, mas os percentis do topo podem estar subrepresentados na amostra. A seguinte tabela mostra os intervalos de renda em cada decil, em reais, comparando os valores da pesquisa da Oxfam/Datafolha (2019) com os da PNAD Contínua de 2019.

decil	PNAD (\$)	Oxfam (\$)
1	0 a 200	33,3 a 166,3
2	200,2 a 350	166,4 a 299,5
3	350,1 a 500	311,9 a 499
4	500,2 a 665,3	499,1 a 499,2
5	665,5 a 866,7	570,4 a 748,8
6	867 a 1026	798,5 a 831,8
7	1026,4 a 1337,5	998,1 a 1330,8
8	1337,7 a 1835	1497,1 a 1871,4
9	1836,7 a 2975	1996,3 a 2495,5
10	2977 a 116666,7	2994,1 a 90701,9

Nos modelos econométricos e nas estatísticas descritivas utilizadas, a variável renda foi representada na forma de percentil ou decil na distribuição da amostra representativa do país, em acordo com o que é feito usualmente na literatura empírica relacionada.

Como teste de robustez, algumas regressões incluem também outras duas *proxies* de nível socioeconômico baseadas na declaração de bens domiciliares (nas pesquisas que disponibilizam essas informações). Uma delas divide os entrevistados de acordo com o Critério Brasil de classificação econômica (da Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa) do mesmo ano da pesquisa, enquanto a outra foi medida pelo modelo politômico de respostas graduais da Teoria de Resposta ao Item (Barros, Borgatto e Oliveira, 2017).

## 1.2 Variável autoestratificação

Nos *surveys*, alguns entrevistados com baixa renda familiar *per capita* (entre os 20% mais pobres) e com baixa classificação socioeconômica de acordo com critérios de bens domiciliares responderam que se consideravam entre os percentis mais altos da distribuição. Eles disseram estar acima da posição 90, na escala de 0 a 100, sendo que a maioria deles se colocou exatamente no percentil 100. Ao mesmo tempo, essas mesmas pessoas disseram receber rendas familiares muito inferiores àquela que estimaram ser necessária para pertencer aos 10% mais ricos do país. Além disso, quando perguntadas a que classe social elas acreditavam pertencer, responderam classes mais próximas da base da sociedade.

Por causa dessa inconsistência, essas observações foram excluídas das análises que envolveram a autoestratificação. Provavelmente, esses entrevistados confundiram a ordem da escala, mas não é possível testar essa suposição. De qualquer forma, isso envolve uma parcela irrisória de observações em cada amostra, e não interfere nos resultados encontrados. Na pesquisa da Oxfam/Datafolha (2019), por exemplo, foram, no total, treze observações desconsideradas nas regressões que envolveram a autoestratificação.

## 1.3 Variáveis controle

As bases de dados foram editadas para que as variáveis controle seguissem o mesmo padrão, descrito abaixo. Os controles utilizados consistem nas características básicas dos indivíduos: sexo, idade, cor e escolaridade. Além disso, há evidência de que as variáveis idade (McGowan, 2000; Hite e Roberts, 1991) e gênero (Corneo e Gruener, 2002; Piper e Schnepf, 2008) exerçam influência sobre a preferência.

É comum em pesquisas empíricas sobre redistribuição o uso de vários controles, às vezes até em excesso (religião, expectativa de mobilidade social, mobilidade social experienciada, confiança no governo, titularidade em programas sociais). Esses demais fatores de fato podem exercer efeito sobre a demanda individual, mas, a rigor, só é adequado inserir na regressão

as possíveis variáveis confundidoras (*confounders*) que tenham relação simultaneamente com a variável explicada e a explicativa. A inclusão de variáveis adicionais que afetem exclusivamente a variável dependente pode ser justificada para absorver alguma variação dela, mas isso pode enviesar o coeficiente da variável de interesse.

Variáveis que revelam partidário ou posições no espectro ideológico não foram incluídas como controles para evitar a causalidade reversa que elas tendem a estabelecer com a preferência. Há endogeneidade entre a ideologia e a opinião sobre se e como o Estado deve endereçar o combate à desigualdade econômica.

### Sexo

0	feminino
1	masculino

**Idade:** em anos ou faixas etárias, a depender de como a pesquisa disponibiliza a informação.

### Escolaridade

1	primário
2	ginasial
3	médio
4	superior

### Cor

0	branca ou amarela
1	preta, parda ou indígena

## 2 Descrição dos dados das pesquisas amostrais

No total, nove bases de dados foram utilizadas. Oito estudos observacionais e um experimental. Todas as entrevistas foram feitas com mulheres e homens de idade adulta (no caso da pesquisa da Oxfam/Datafolha, o escopo da pesquisa abarca também pessoas a partir de 16 anos).

### 2.1 Pesquisa IUPERJ (2001)

A pesquisa “Visões da Desigualdade no Brasil” envolveu 1999 entrevistas a domicílios em áreas urbanas ou rurais, nos 26 estados do país. Ela foi organizada por Celi Scalon e teve suporte institucional do Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro – IUPERJ. Foram utilizadas cotas de sexo, idade, educação e renda. A pesquisa não utiliza pesos amostrais. O período de coleta foi abril e maio de 2001.

A variável renda familiar foi declarada em valor exato, e não em faixas de renda. A variável idade foi medida em anos.

sexo (%)	
masculino	feminino
49,25	50,75

cor	%
branca	50,33
preta	12,83
parda	33,96
amarela	2,17
indígena	0,71

escolaridade	%
até primário	54,70
ginasial	22,30
colegial	18,85
superior	4,15

## 2.2 Pesquisa UFMG (2005)

A pesquisa “Desigualdades Sociais na Região Metropolitana de Belo Horizonte” é de amostragem probabilística, com aplicação de questionários em domicílios sorteados na Região Metropolitana de Belo Horizonte. Envolveu 1122 entrevistas entre abril e agosto de 2005 e foi organizada por diversos professores da Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG.

A variável renda familiar foi declarada em valor exato e a variável idade foi medida em anos.

sexo (%)	
masculino	feminino
47,62	52,38

cor	%
branca	34,46
preta	17,33
parda	38,92
amarela	4,58
indígena	2,16
outra	2,56

escolaridade	%
regular de 1º grau	43,84
regular de 2º grau	21,93
supletivo de 1º grau	0,60
supletivo de 2º grau	0,80
técnico	2,03
superior	10,12
alfabetização de adultos	0,23
especialização	1,50
pós-graduação	1,21
outra	17,74

### 2.3 Pesquisa Latinobarômetro

O Latinobarômetro é uma pesquisa anual de opinião pública que envolve cerca de 20.000 entrevistas em 18 países da região da América Latina, representando mais de 600 milhões de pessoas. Nesta dissertação, foram usadas as versões de 2000, 2007 e 2018.

Nessa pesquisa, a variável renda foi criada a partir dos bens domiciliares reportados, o que permite uma medida padrão entre os diferentes países. Com modelo de Teoria de Resposta ao Item, calculou-se o decil de cada entrevistado na distribuição de renda de seu país. A variável idade é medida em anos.

As seguintes tabelas descrevem os dados da edição de 2007, a partir do total de todos os países da amostra.

sexo (%)	
masculino	feminino
49,07	50,93

cor	%
asiático	0,96
preto	5,80
indígena	9,92
mestiço	46,15
mulato	5,13
branco	29,83
outra	2,21

escolaridade	%
iletrado	9,41
primário incompleto	19,96
primário completo	17,46
secundário incompleto	17,85
secundário completo	19,15
superior incompleto	7,77
superior completo	8,30



## 2.4 Pesquisa IESP/UERJ (2008)

A pesquisa “Pesquisa Dimensões Sociais das Desigualdades” foi realizada pelo IBOPE e organizada por Nelson do Valle Silva e Carlos Antônio Costa Ribeiro, com suporte institucional do Instituto de Estudos Sociais e Políticos da Universidade do Estado do Rio de Janeiro – IESP/UERJ. A amostragem é aleatória e estratificada, e o banco utilizado possui 8048 entrevistas, respondidas por chefes de domicílios entre outubro de 2008 e março de 2009. A margem de erro é de 2 pontos percentuais.

A variável renda familiar foi coletada por declaração do valor exato e a variável idade foi medida em anos. Uma vez que o banco utilizado foi respondido apenas pelos chefes dos domicílios, há uma super-representação de homens na amostra. Isso compromete a validade externa dos resultados.

sexo (%)	
masculino	feminino
64,45	35,55

cor	%
branca	45,96
preta	11,88
parda	39,27
amarela	1,18
indígena	1,71

escolaridade	%
Classe de alfabetização	1,77
Alfabetização de adultos	0,91
Fundamental - primário incompleto	18,91
Fundamental - primário completo	14,58
Fundamental - ginásio incompleto	16,41
Fundamental - ginásio completo	9,28
Supletivo - (ensino fundamental ou 1º grau)	0,51
Médio - colegial incompleto/ 2º grau incompleto	4,72
Médio - colegial completo/ 2º grau completo	14,86
Médio - técnico incompleto	0,70
Médio - técnico completo	4,72
Supletivo - (ensino médio ou 2º grau)	0,68
Pré-vestibular	0,01
Superior incompleto	4,03
Superior completo	5,88
Tecnólogo incompleto (nível superior incompleto)	0,07
Tecnólogo completo (nível superior completo)	0,02
Pós graduação/ mestrado/ doutorado	1,96

## 2.5 Pesquisa Oxfam/Datafolha (2017, 2019)

A primeira versão da pesquisa “Nós e as Desigualdades” foi coletada em agosto de 2017 e a segunda em fevereiro de 2019. Ambas usaram entrevistas de abordagem pessoal em pontos de fluxo populacional. A margem de erro é de 2 pontos percentuais. A pesquisa de 2017 resultou em uma amostra de 2025 entrevistados, cujas características são descritas nas seguintes tabelas.

renda familiar	%
Até R\$ 937,00	22,41
De R\$ 938,00 até R\$ 1.874,00	27,15
De R\$ 1.875,00 até R\$ 2.811,00	21,76
De R\$ 2.812,00 até R\$ 4.685,00	15,59
De R\$ 4.686,00 até R\$ 9.370,00	9,76
De R\$ 9.371,00 até R\$ 18.740,00	2,83
De R\$ 18.741,00 até R\$ 46.850,00	0,47
R\$ 46.851,00 ou mais	0,02

sexo (%)	
masculino	feminino
47,63	52,37

idade	%
16 a 24 anos	19,01
25 a 34 anos	20,15
35 a 44 anos	19,22
45 a 59 anos	23,49
60 anos ou mais	18,12

cor	%
branca	34,13
preta	16,67
parda	3,84
amarela	43,10
indígena	2,26

escolaridade	%
Analfabeto/ Primário ou fundamental	10,89
Primário ou fundamental I completo	16,65
Ginasial ou fundamental II completo	6,88
Colegial ou ensino médio incompleto	12,97
Colegial ou ensino médio completo	32,40
Superior incompleto	7,76
Superior completo	8,90
Pós-graduação	3,55

Já a pesquisa de 2019 resultou em uma amostra de 2086 pessoas, com as seguintes características:

renda familiar	%
Até R\$ 998,00	20,25
De R\$ 999,00 até R\$ 1.996,00	25,09
De R\$ 1.997,00 até R\$ 2.994,00	18,86
De R\$ 2.995,00 até R\$ 4.990,00	19,11
De R\$ 4.991,00 até R\$ 9.980,00	10,81
De R\$ 9.981,00 até R\$ 19.960,00	4,30
De R\$ 19.961,00 até R\$ 49.900,00	1,41
R\$ 49.901,00 ou mais	0,18

sexo (%)	
masculino	feminino
47,35	52,65

idade	%
16 a 24 anos	18,75
25 a 34 anos	19,60
35 a 44 anos	19,61
45 a 59 anos	23,43
60 ou mais	18,61

cor	%
branca	34,59
preta	15,56
parda	44,97
amarela	3,47
indígena	1,40

escolaridade	%
Analfabeto/ primario incompleto	11,86
Primario completo/ Ginásial incompleto	15,05
Ginásial completo	7,72
Colegial incompleto	11,17
Colegial completo	34,56
Superior incompleto	7,05
Superior completo	8,79
Pós graduação	3,79

## 2.6 Pesquisa Opinion Box (2021)

Esse *survey* com questões randomizadas foi feito pela via *online* de forma a representar proporcionalmente todas as faixas de renda, idade e as regiões do Brasil. A pesquisa tem 2209 entrevistados e foi encomendada especificamente para esta dissertação. A margem de erro é de 2,1 pontos percentuais e não há pesos amostrais.

Como pode ser observado nas seguintes tabelas, há uma super-representação de pessoas com alta escolaridade em relação ao padrão nacional.

renda familiar	%
Até R\$1.100	15,05
De R\$1.101 a R\$2.200	24,87
De R\$2.201 a R\$3.300	17,91
De R\$3.301 a R\$5.500	18,75
De R\$5.501 a R\$11.000	16,22
De R\$11.001 a R\$16.500	4,68
Mais de R\$16.500	2,52

sexo (%)	
masculino	feminino
48,44	51,56

idade	%
18 a 24 anos	26,62
25 a 29 anos	13,99
30 a 39 anos	25,76
40 a 49 anos	17,97
50 a 59 anos	10,28
60 anos ou mais	5,39

cor	%
preta	11,77
parda	38,39
branca	47,89
indígena	0,81
asiática	0,91
outra	0,23

escolaridade	%
Analfabeto/ Primário ou fundamental I incompleto	1,22
Primário ou fundamental I completo/ Ginásial ou fundamental II incompleto	2,72
Ginásial ou fundamental II completo	2,08
Colegial ou ensino médio incompleto	4,84
Colegial ou ensino médio completo	33,18
Superior incompleto	20,33
Superior completo	23,31
Pós-graduação	12,31

# ANEXO A

## Informações complementares do capítulo 3

### 1 Metodologia

A seção que testa a hipótese geográfica na formação da percepção sobre autoestratificação se baseia na pesquisa da UFMG (2005). Nela, a informação sobre o padrão de vida dos entrevistados foi calculada a partir da renda total familiar declarada dividida pelo número de membros da família. Essa variável foi cruzada com os decis de rendimento domiciliar *per capita* da PNAD de 2005 para se obter a posição relativa de cada indivíduo na distribuição de renda a nível nacional.

Os dados utilizados sobre a distribuição de renda no interior de setores censitários, bairros e subdistritos foram extraídos dos censos demográficos agregados por setor. Essas bases informam o número de domicílios de cada setor presentes em intervalos de renda. A comparação de valores foi feita levando em conta os valores do salário-mínimo em cada ano e a inflação acumulada, medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo. Para o Censo de 2000, por exemplo, os intervalos são os seguintes: zero a meio salário-mínimo, meio a um salário-mínimo, um a dois salários-mínimos, dois a três salários-mínimos, três a cinco salários-mínimos, cinco a dez salários-mínimos, dez a quinze salários-mínimos, quinze a vinte salários-mínimos e mais de vinte salários-mínimos.

No censo agregado de 2000, a variável renda denota apenas o rendimento nominal mensal do responsável pelo domicílio. No censo agregado de 2010, há também informação sobre o rendimento domiciliar *per capita* dos domicílios. Essas duas medidas foram usadas

para calcular o decil do entrevistado nas unidades territoriais da Região Metropolitana de Belo Horizonte. A segunda é mais adequada a esse propósito por ser mais parecida com a informação sobre o padrão de vida disponível no *survey*.

Além disso, para evitar alguma imprecisão no cálculo das posições relativas derivada desses intervalos de renda, este Anexo A inclui também os testes usando o decil na área de ponderação, a partir dos microdados do Censo. Isso permite o uso dos valores exatos de cada decil nessas áreas. O pareamento das áreas de ponderação com seus respectivos setores censitários foi feito por meio da geolocalização dessas unidades. No entanto, as coordenadas geográficas dos setores e das áreas de ponderação só estão disponíveis para o ano de 2010. Por isso, os testes para o nível de abrangência da área de ponderação foram feitos apenas com os dados desse ano. Os resultados obtidos com o Censo de 2000 e 2010, conforme demonstrado neste Anexo A, são semelhantes.

Na seção de mecanismos adicionais do capítulo 3, a técnica de pareamento foi empregada de duas formas alternativas. O “*nearest neighbour matching*” foi aplicado com a opção “*caliper*” de 0,01 desvios-padrão, para evitar o risco de cada unidade estar distante de seu contrafactual. Como a qualidade desse método pode ser comprometida pela ordem em que o pareamento é feito (Stuart, 2010), o “*genetic matching*” contorna essa limitação e confere robustez adicional aos resultados. Seu algoritmo iterativamente otimiza o balanceamento das covariáveis de forma global (Diamond e Sekhon, 2013). Esses métodos excluem da base de dados as observações que não foram pareadas, por não servirem como bons contrafactuais. Portanto, o número de observações resultante de cada pareamento varia em relação às bases originais dos *surveys*.

Na subseção sobre satisfação com o próprio padrão de vida, a base do Latinobarômetro (2007) ficou com 15892 observações após o “*nearest neighbour*” e com 20009 após o “*genetic*”. A base da pesquisa IESP/UERJ (2008) ficou com 6466 observações após o “*nearest neighbour*” e com 6677 após o “*genetic*”.

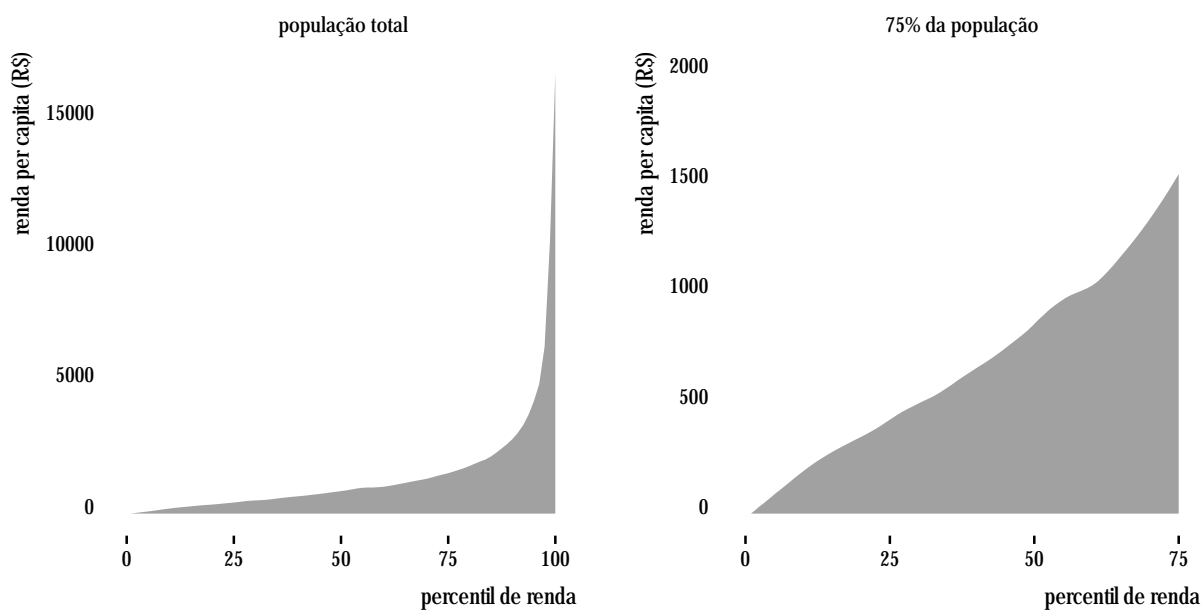
Na subseção sobre tipos percebidos de sociedade, a base da pesquisa UFMG (2005) ficou com 762 observações após o “*nearest neighbour*” e com 911 após o “*genetic*”. A base da pesquisa IUPERJ (2001) ficou com 694 observações após o “*nearest neighbour*” e com 1684 após o “*genetic*”.

Na subseção sobre experiências de subjugação social, a base da pesquisa UFMG (2005) ficou com 246 observações após o “*nearest neighbour*” e com 179 após o “*genetic*”. A base da pesquisa IESP/UERJ (2008) ficou com 2702 observações após o “*nearest neighbour*” e com 2623 após o “*genetic*”.

Os intervalos de confiança mais largos dos coeficientes obtidos com o método não paramétrico em relação aos obtido com o método paramétrico são explicados por essa exclusão de observações das bases originais.

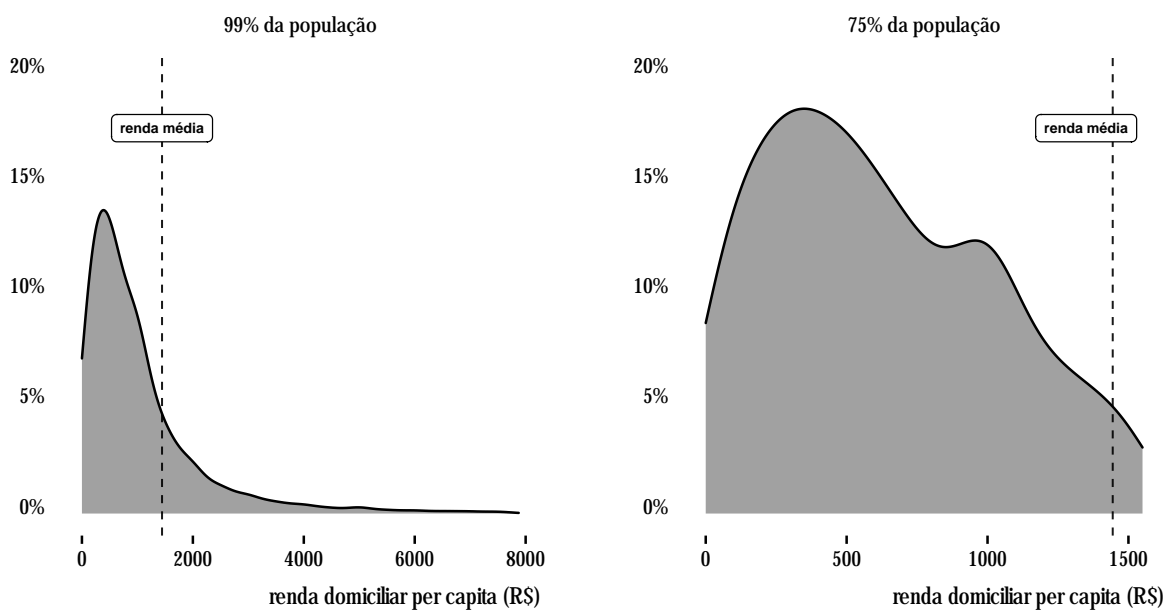
## 2 Dados da PNAD

Figura 1: Nível de renda por percentil da distribuição nacional



Nota: dados da PNAD Contínua de 2019, entrevista 1. A variável renda denota o rendimento domiciliar *per capita*.

Figura 2: Distribuição da população por nível de renda



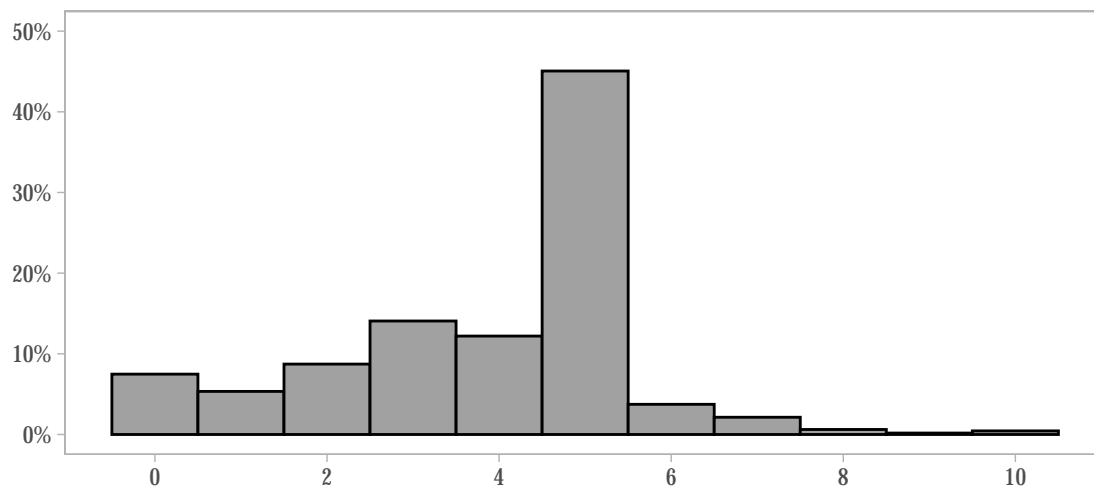
Nota: dados da PNAD Contínua de 2019, entrevista 1. A variável renda denota o rendimento domiciliar *per capita*.



### 3 Figuras adicionais

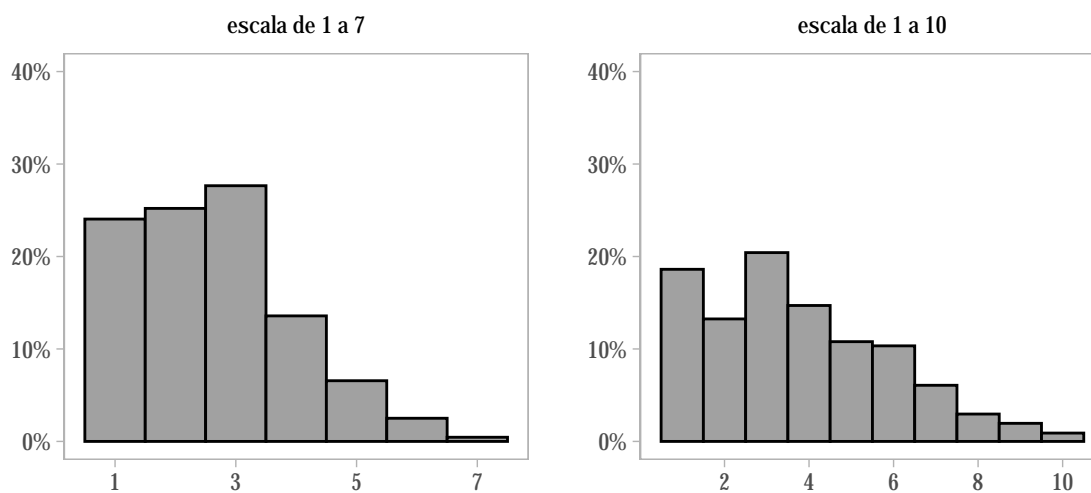
#### 3.1 Distribuição das posições subjetivas

Figura 3: Distribuição das posições subjetivas (UFMG, 2005)



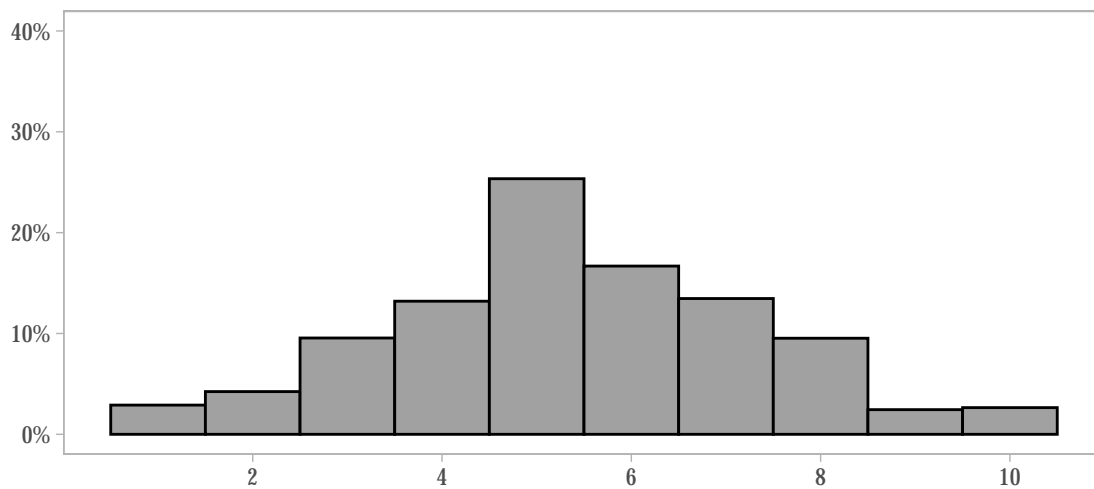
Nota: dados da pesquisa UFMG (2005).

Figura 4: Distribuição das posições subjetivas (IUPERJ, 2001)



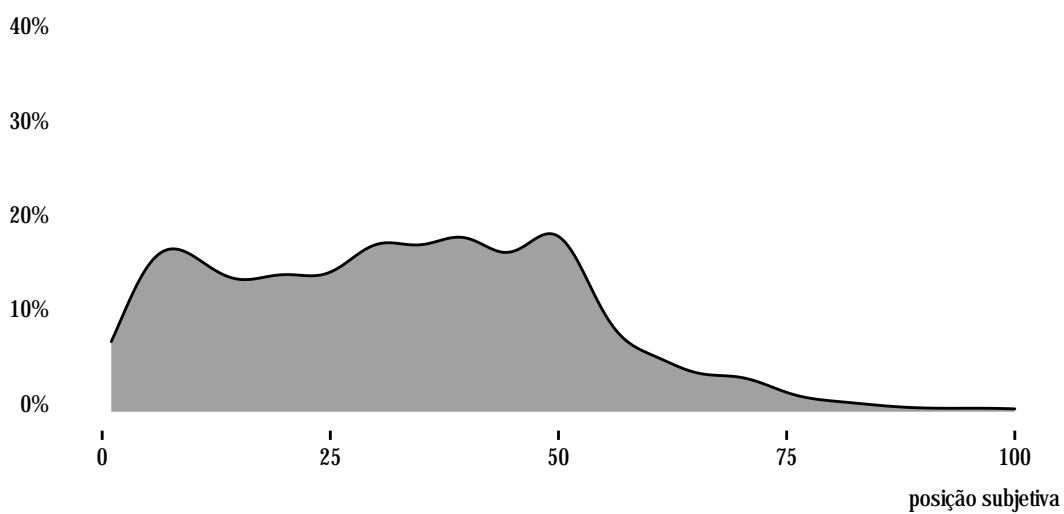
Nota: dados da pesquisa IUPERJ (2001). O questionário inclui tanto uma pergunta sobre a posição do indivíduo em uma escala de 1 a 10 quanto a posição da família em uma escala de 1 a 7.

Figura 5: Distribuição das posições subjetivas (IESP/UERJ, 2008)



Nota: dados da pesquisa IESP/UERJ (2008).

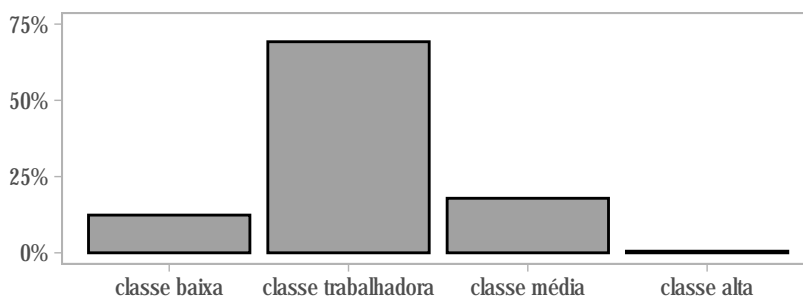
Figura 6: Distribuição das posições subjetivas (Oxfam/Datafolha, 2017)



Nota: dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2017).

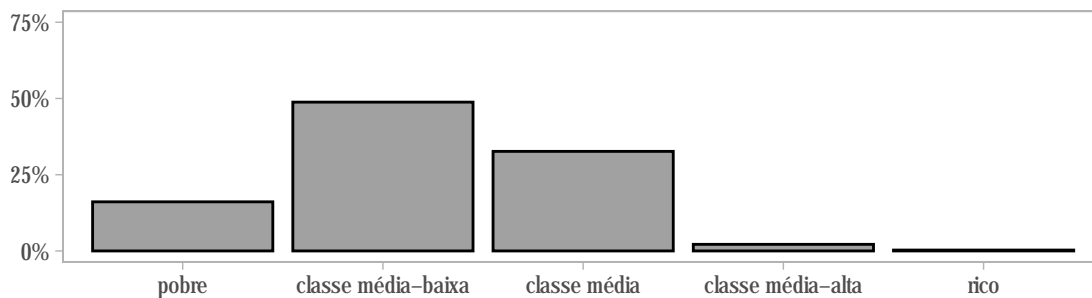
### 3.2 Identificação com classes sociais

Figura 7: Distribuição das identidades com classes (UFMG, 2005)



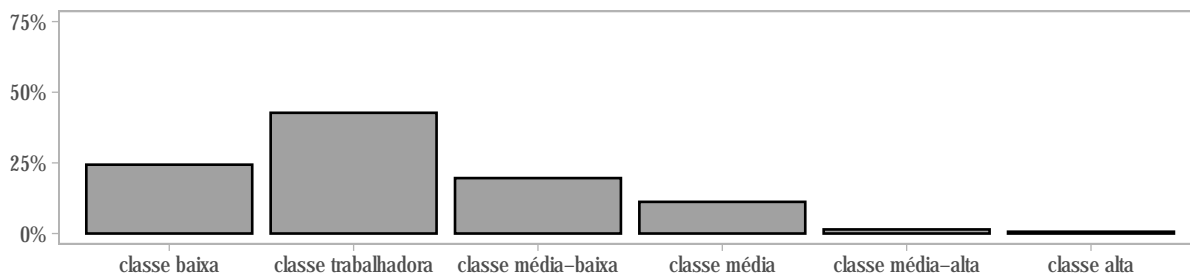
Nota: dados da pesquisa UFMG (2005).

Figura 8: Distribuição das identidades com classes (Oxfam/Datafolha, 2019)



Nota: dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019).

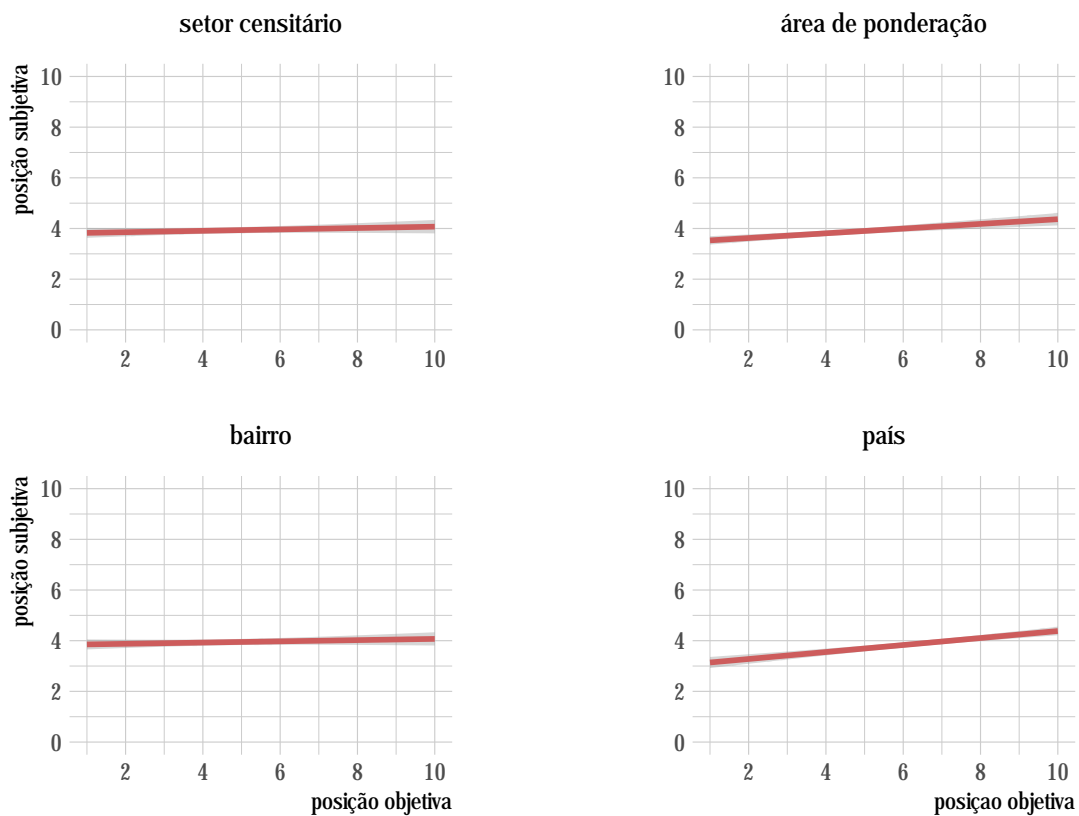
Figura 9: Distribuição das identidades com classes (IUPERJ, 2001)



Nota: dados da pesquisa IUPERJ (2001).

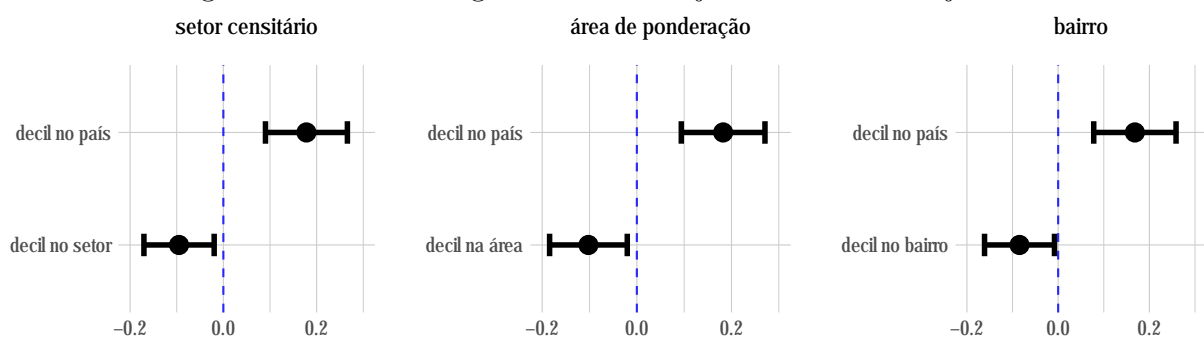
### 3.3 Teste da hipótese geográfica com dados do Censo de 2010

Figura 10: Coeficiente de correlação entre o decil subjetivo e objetivo de renda



Nota: dados da PNAD de 2005, do Censo de 2010 e da pesquisa UFMG (2005).

Figura 11: Efeito marginal do decil objetivo no decil subjetivo



Nota: dados da PNAD de 2005, do Censo de 2010 e da pesquisa UFMG (2005). As regressões OLS incluem efeitos fixos para os bairros e erros-padrão robustos clusterizados ao nível do bairro. Intervalo de confiança de 95%. Controles: sexo, idade, cor e escolaridade.

## 4 Resultados das regressões

Tabela 1: OLS: decil no setor

	posição subjetiva		
	(1)	(2)	(3)
decil país	0.177** (0.047)	0.126** (0.047)	
score TRI			0.433*** (0.055)
decil setor	-0.099 (0.041)	-0.068 (0.041)	0.013 (0.029)
sexo		-0.325	-0.272** (0.107)
idade		-0.001	0.001 (0.005)
cor		-0.112	-0.104 (0.096)
escolaridade		0.294	0.223 (0.158)
Observations	1,121	1,121	1,121

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 9 do capítulo 3. Dados da pesquisa UFMG (2005).

Tabela 2: OLS: decil no bairro

	posição subjetiva		
	(1)	(2)	(3)
decil país	0.092** (0.047)	0.084** (0.047)	
score TRI			0.412*** (0.055)
decil bairro	0.025	-0.010	0.037
sexo		-0.331	-0.282** (0.107)
idade		-0.001	-0.0003 (0.005)
cor		-0.130	-0.092 (0.096)
escolaridade		0.335	0.183 (0.158)
Observations	1,121	1,121	1,121

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 9 do capítulo 3. Dados da pesquisa UFMG (2005).

Tabela 3: OLS: decil no subdistrito

	posição subjetiva		
	(1)	(2)	(3)
decil país	0.092** (0.047)	0.084** (0.047)	
score TRI			0.412*** (0.055)
decil subdistrito	0.025	-0.010	0.037
sexo		-0.331	-0.282** (0.107)
idade		-0.001	-0.0003 (0.005)
cor		-0.130	-0.092 (0.096)
escolaridade		0.335	0.183 (0.158)
Observations	1,121	1,121	1,121

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 9 do capítulo 3. Dados da pesquisa UFMG (2005).

Tabela 4: OLS: distância dos ricos

	posição subjetiva			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição objetiva	0.177*** (0.015)	0.140*** (0.017)		
classe ABEP			2.908*** (0.336)	
score TRI				4.769*** (0.517)
distância dos ricos	-0.471*** (0.139)	-0.485*** (0.137)	-0.660*** (0.134)	-0.641*** (0.134)
sexo		-3.300*** (0.833)	-2.534*** (0.815)	-2.607*** (0.813)
idade		-0.032 (0.026)	-0.066** (0.026)	-0.060** (0.026)
cor		0.636 (0.843)	0.759 (0.843)	0.909 (0.843)
escolaridade		2.390*** (0.432)	2.120*** (0.442)	2.109*** (0.435)
Observations	2,011	2,011	2,011	2,011

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 13 do capítulo 3. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2017).

Tabela 5: OLS: distância dos pobres e ricos

	posição subjetiva			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição objetiva	0.149*** (0.024)	0.148*** (0.026)		
classe ABEP			3.358*** (0.426)	
score TRI				5.887*** (0.658)
distância dos ricos	-0.188 (0.170)	-0.205 (0.168)	-0.298* (0.165)	-0.291* (0.164)
distância dos pobres	-1.818*** (0.536)	-1.163** (0.545)	-2.351*** (0.426)	-2.222*** (0.425)
sexo		-1.387 (1.014)	-1.319 (0.999)	-1.559 (0.996)
idade		-0.142*** (0.034)	-0.107*** (0.032)	-0.102*** (0.032)
cor		-2.388** (1.052)	-1.797* (1.050)	-1.599 (1.046)
escolaridade		1.509*** (0.552)	0.651 (0.570)	0.561 (0.561)
Observations	2,071	2,071	2,071	2,071

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 13 do capítulo 3. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019).

Tabela 6: OLS: distância dos pobres e ricos

	posição subjetiva	
	(1)	(2)
posição objetiva	0.0004 (0.003)	-0.002 (0.003)
distância dos ricos	-0.284*** (0.044)	-0.276*** (0.044)
distância dos pobres	0.013 (0.050)	0.036 (0.050)
sexo		0.002 (0.095)
idade		-0.004 (0.003)
cor		0.148 (0.098)
escolaridade		0.317*** (0.064)
Observations	1,993	1,993

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 13 do capítulo 3. Dados da pesquisa IUPERJ (2001).

Tabela 7: OLS: formato percebido

	posição subjetiva		
	paramétrico	nearest neighbor	genetic matching
posição objetiva	0.008*** (0.002)	0.009*** (0.003)	0.008*** (0.002)
formato	-0.912*** (0.115)	-0.751*** (0.172)	-0.932*** (0.126)
sexo	-0.004 (0.094)	-0.068 (0.173)	0.005 (0.101)
idade	-0.005 (0.003)	0.001 (0.006)	-0.004 (0.004)
cor	0.130 (0.097)	0.241 (0.178)	0.099 (0.103)
escolaridade	0.337*** (0.064)	0.319** (0.129)	0.317*** (0.067)
Observations	1,993	694	1,684

*Note:*

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 16 do capítulo 3. Dados da pesquisa IUPERJ (2001).

Tabela 8: OLS: formato percebido

	posição subjetiva		
	paramétrico	nearest neighbor	genetic matching
posição objetiva	0.099*** (0.022)	0.080*** (0.027)	0.093*** (0.024)
formato	-0.322*** (0.104)	-0.300** (0.128)	-0.344*** (0.116)
sexo	-0.317*** (0.106)	-0.351*** (0.131)	-0.349*** (0.116)
idade	0.001 (0.004)	0.004 (0.005)	0.0001 (0.004)
cor	-0.139 (0.111)	-0.161 (0.136)	-0.071 (0.119)
escolaridade	0.358*** (0.085)	0.342*** (0.104)	0.392*** (0.092)
Observations	1,121	762	911

*Note:*

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 16 do capítulo 3. Dados da pesquisa UFMG (2005).



Tabela 9: OLS: satisfação com padrão de vida

	posição subjetiva		
	(1)	(2)	(3)
posição objetiva	0.093*** (0.018)	0.056*** (0.021)	
score TRI			0.322*** (0.066)
satisfação	0.234*** (0.020)	0.232*** (0.020)	0.221*** (0.020)
sexo		-0.317*** (0.100)	-0.276*** (0.098)
idade		-0.002 (0.004)	-0.0001 (0.003)
cor		-0.074 (0.105)	-0.055 (0.104)
escolaridade		0.327*** (0.080)	0.247*** (0.079)
Observations	1,121	1,121	1,123

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 17 do capítulo 3. Dados da pesquisa UFMG (2005).

Tabela 10: OLS: satisfação com padrão de vida

	posição subjetiva		
	paramétrico	nearest neighbor	genetic matching
posição objetiva	0.110*** (0.004)	0.104*** (0.005)	0.112*** (0.005)
satisfação	-0.538*** (0.023)	-0.522*** (0.027)	-0.526*** (0.025)
sexo	-0.017 (0.021)	-0.028 (0.026)	-0.013 (0.023)
idade	-0.005*** (0.001)	-0.005*** (0.001)	-0.006*** (0.001)
cor	-0.032 (0.027)	-0.013 (0.033)	-0.012 (0.030)
escolaridade	0.195*** (0.013)	0.176*** (0.015)	0.181*** (0.014)
Observations	22,653	15,892	20,009

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 18 do capítulo 3. Dados da pesquisa Latinobarômetro (2007).

Tabela 11: OLS: satisfação com padrão de vida

	posição subjetiva		
	paramétrico	nearest neighbor	genetic matching
posição objetiva	0.012*** (0.001)	0.011*** (0.001)	0.011*** (0.001)
satisfação	-0.488*** (0.043)	-0.458*** (0.047)	-0.449*** (0.048)
sexo	0.106** (0.044)	0.086* (0.050)	0.161*** (0.048)
idade	0.006*** (0.002)	0.006*** (0.002)	0.005*** (0.002)
cor	0.047 (0.044)	0.027 (0.049)	0.048 (0.048)
escolaridade	0.208*** (0.025)	0.184*** (0.028)	0.205*** (0.028)
Observations	7,977	6,466	6,677

*Note:*

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 18 do capítulo 3. Dados da pesquisa IESP/UERJ (2008).

Tabela 12: OLS: experiência de subjugação social

	posição subjetiva		
	paramétrico	nearest neighbor	genetic matching
posição objetiva	0.011*** (0.001)	0.012*** (0.002)	0.009*** (0.002)
suspeito	-0.225*** (0.057)	-0.311*** (0.073)	-0.142* (0.075)
insatisfação	-0.477*** (0.043)	-0.439*** (0.078)	-0.493*** (0.079)
sexo	0.113** (0.044)	0.169** (0.080)	0.198** (0.082)
idade	0.005*** (0.002)	0.006** (0.003)	0.009*** (0.003)
cor	0.063 (0.044)	0.085 (0.080)	0.009 (0.081)
escolaridade	0.204*** (0.025)	0.183*** (0.046)	0.189*** (0.048)
Observations	7,977	2,702	2,623

*Note:*

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 19 do capítulo 3. Dados da pesquisa IESP/UERJ (2008).

Tabela 13: OLS: experiência de subjugação social

	posição subjetiva		
	paramétrico	nearest neighbor	genetic matching
posição objetiva	0.052** (0.021)	0.017 (0.055)	0.121** (0.049)
suspeito	-0.410*** (0.149)	-0.537** (0.235)	-0.554** (0.224)
insatisfação	0.228*** (0.020)	0.229*** (0.051)	0.226*** (0.044)
sexo	-0.264*** (0.102)	-0.249 (0.247)	-0.268 (0.240)
idade	-0.002 (0.004)	0.006 (0.010)	-0.005 (0.009)
cor	-0.049 (0.105)	-0.384 (0.274)	-0.381 (0.273)
escolaridade	0.312*** (0.080)	0.083 (0.220)	0.096 (0.213)
Observations	1,121	246	279

Note: \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 19 do capítulo 3. Dados da pesquisa UFMG (2005).

## 5 Resultados dos modelos aditivos generalizados (*GAMs*)

A. parametric coefficients	Estimate	Std. Error	t-value	p-value
intercepto	25.8908	2.1722	11.9192	< 0.0001
posição objetiva	0.1412	0.0268	5.2789	< 0.0001
distância ricos	-0.2066	0.1678	-1.2313	0.2183
sexo	-1.4046	1.0115	-1.3887	0.1651
cor	-2.2930	1.0526	-2.1784	0.0295
escolaridade	1.5833	0.5516	2.8704	0.0041
B. smooth terms	edf	Ref.df	F-value	p-value
distância pobres	2.1468	2.7430	2.4124	0.0622
idade	3.3914	4.2222	5.5404	0.0001

Tabela 14: GAM: determinantes da posição subjetiva

Nota: modelo da figura 14 do capítulo 3. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019).

A. parametric coefficients	Estimate	Std. Error	t-value	p-value
intercepto	21.0662	1.3455	15.6566	< 0.0001
posição objetiva	0.1306	0.0171	7.6518	< 0.0001
sexo	-3.1803	0.8274	-3.8440	0.0001
cor	0.6562	0.8376	0.7834	0.4335
escolaridade	2.5656	0.4331	5.9240	< 0.0001
B. smooth terms	edf	Ref.df	F-value	p-value
distância ricos	2.9131	3.7233	5.4128	0.0004
idade	5.2189	6.3213	4.7975	0.0001

Tabela 15: GAM: determinantes da posição subjetiva

Nota: modelo da figura 14 do capítulo 3. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2017).

A. parametric coefficients	Estimate	Std. Error	t-value	p-value
intercepto	3.4471	0.2810	12.2677	< 0.0001
posição objetiva	-0.0026	0.0028	-0.9329	0.3510
sexo	-0.0148	0.0947	-0.1561	0.8760
idade	-0.0039	0.0034	-1.1573	0.2473
cor	0.1337	0.0973	1.3749	0.1693
escolaridade	0.3090	0.0640	4.8304	< 0.0001
B. smooth terms	edf	Ref.df	F-value	p-value
distância ricos	3.2558	4.1546	13.3679	< 0.0001
distância pobres	1.2781	1.5013	0.0853	0.8928

Tabela 16: GAM: determinantes da posição subjetiva

Nota: modelo da figura 14 do capítulo 3. Dados da pesquisa IUPERJ (2001).

# ANEXO B

## Informações complementares do capítulo 4

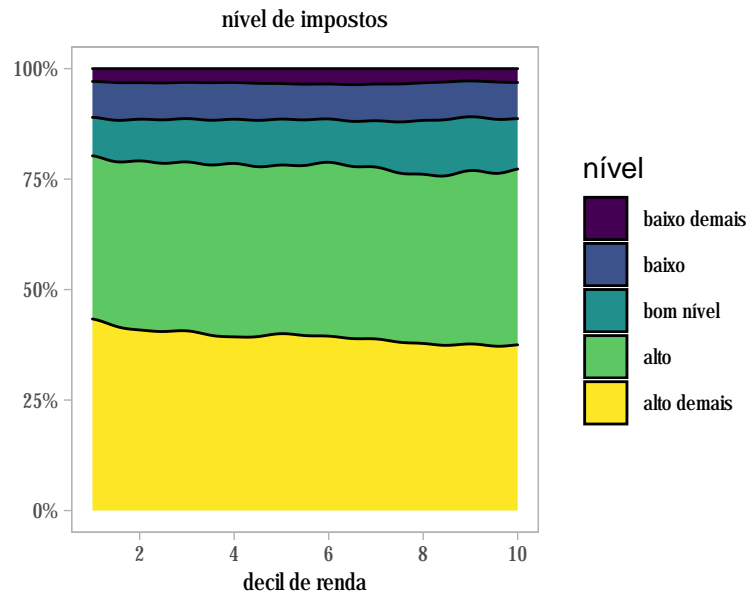
### 1 Metodologia

O capítulo 4 mede a correlação entre as percepções subjetivas e a preferência por meio de regressões logísticas binárias. A variável dependente assume valor 1 se o entrevistado concorda total ou parcialmente com o que o item do questionário enuncia, e valor 0 caso contrário. Os pesos amostrais não foram levados em conta na análise econométrica, por eles serem criados somente para estatísticas descritivas.

Na pesquisa do Latinobarômetro, o ano utilizado foi 2007, por ser a única versão da série que contém *proxies* relacionadas à preferência por redistribuição. A pesquisa mais explorada neste capítulo é a da Oxfam/Datafolha, cujo questionário incluiu várias formas de mensuração das preferências, com diferentes custos associados.

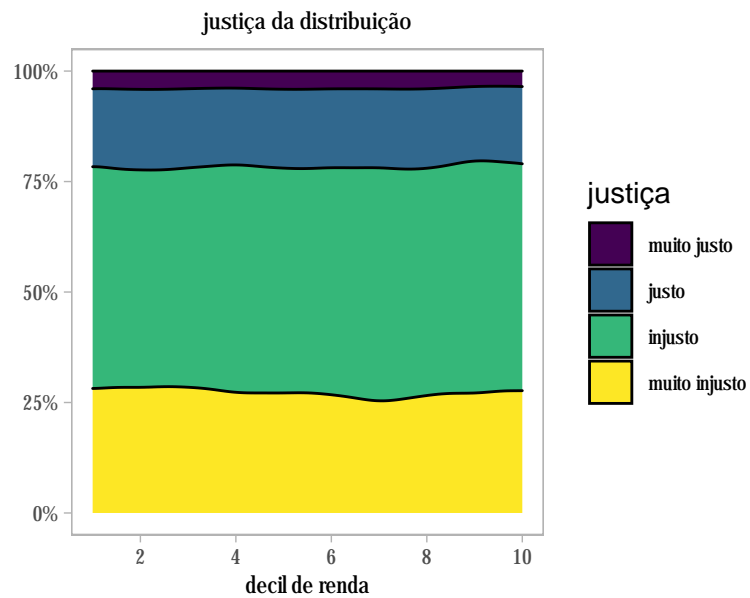
## 2 Figuras adicionais

Figura 1: Percepção sobre o nível de impostos



Nota: dados do Latinobarômetro (2007).

Figura 2: Percepção de justiça na distribuição



Nota: dados do Latinobarômetro (2007).

### 3 Resultados das regressões

Tabela 1: Logit: nível de impostos

	percepção	
	(1)	(2)
posição subjetiva	-0.059*** (0.009)	-0.051*** (0.009)
posição objetiva	-0.016*** (0.005)	-0.005 (0.006)
sexo		-0.038 (0.028)
idade		0.003*** (0.001)
cor		0.093*** (0.036)
escolaridade		-0.064*** (0.017)
Observations	22,653	22,653

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 2 do capítulo 4. Dados da pesquisa do Latinobarômetro (2007).

Tabela 2: Logit: justiça da distribuição

	percepção	
	(1)	(2)
posição subjetiva	-0.122*** (0.010)	-0.124*** (0.010)
posição objetiva	0.026*** (0.006)	0.017** (0.007)
sexo		-0.032 (0.033)
idade		0.003** (0.001)
cor		-0.057 (0.043)
escolaridade		0.061*** (0.020)
Observations	22,653	22,653

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 2 do capítulo 4. Dados da pesquisa do Latinobarômetro (2007).

Tabela 3: Logit: ação do governo

	preferência	
	(1)	(2)
posição subjetiva	0.008 (0.036)	0.016 (0.037)
posição objetiva	-0.001 (0.003)	0.0002 (0.003)
sexo		0.093 (0.155)
idade		-0.001 (0.006)
cor		-0.173 (0.159)
escolaridade		-0.150 (0.103)
Observations	1,993	1,993

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 4 do capítulo 4. Dados da pesquisa IUPERJ (2001).

Tabela 4: Logit: ação do governo

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.003)
posição objetiva	-0.001 (0.002)	-0.001 (0.002)		
classe ABEP			0.031 (0.048)	
score TRI				0.039 (0.074)
sexo	0.042 (0.116)	0.042 (0.116)	0.024 (0.113)	0.025 (0.113)
idade	-0.001 (0.004)	-0.001 (0.004)	-0.001 (0.004)	-0.001 (0.004)
cor	-0.266** (0.120)	-0.266** (0.120)	-0.249** (0.120)	-0.251** (0.120)
escolaridade	0.125** (0.060)	0.125** (0.060)	0.100 (0.061)	0.104* (0.061)
Observations	2,011	2,011	2,011	2,011

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 4 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2017).



Tabela 5: Logit: ação do governo

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)
posição objetiva	0.002 (0.002)	0.001 (0.002)		
classe ABEP			-0.036 (0.053)	
score TRI				-0.007 (0.082)
sexo		-0.049 (0.126)	-0.033 (0.125)	-0.042 (0.125)
idade		0.007 (0.004)	0.007* (0.004)	0.007* (0.004)
cor		0.093 (0.130)	0.073 (0.131)	0.087 (0.131)
escolaridade		0.106 (0.069)	0.134* (0.070)	0.115* (0.069)
Observations	2,073	2,073	2,073	2,073

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 4 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019).

Tabela 6: Logit: imposto geral

	preferência	
	(1)	(2)
posição subjetiva	0.053*** (0.013)	0.063*** (0.013)
posição objetiva	-0.011*** (0.001)	-0.005*** (0.001)
sexo		-0.153*** (0.051)
idade		-0.008*** (0.002)
cor		0.389*** (0.051)
escolaridade		-0.268*** (0.031)
Observations	7,977	7,977

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 6 do capítulo 4. Dados da pesquisa do IESP/UERJ (2008).

Tabela 7: Logit: imposto geral

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	0.004 (0.003)	0.005 (0.003)	0.005* (0.003)	0.006* (0.003)
posição objetiva	-0.010*** (0.002)	-0.006*** (0.002)		
classe ABEP			-0.185*** (0.048)	
score TRI				-0.310*** (0.072)
sexo		-0.187* (0.111)	-0.215** (0.108)	-0.207* (0.109)
idade		-0.021*** (0.004)	-0.020*** (0.004)	-0.020*** (0.004)
cor		-0.070 (0.112)	-0.096 (0.113)	-0.110 (0.113)
escolaridade		-0.364*** (0.058)	-0.329*** (0.059)	-0.326*** (0.058)
Observations	2,011	2,011	2,011	2,011

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 6 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2017).

Tabela 8: Logit: imposto geral

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	0.003 (0.002)	0.003 (0.002)	0.003 (0.002)	0.004* (0.002)
posição objetiva	-0.016*** (0.002)	-0.009*** (0.002)		
classe ABEP			-0.206*** (0.044)	
score TRI				-0.386*** (0.068)
sexo		-0.344*** (0.101)	-0.376*** (0.100)	-0.357*** (0.101)
idade		-0.013*** (0.003)	-0.015*** (0.003)	-0.016*** (0.003)
cor		0.027 (0.105)	0.007 (0.106)	-0.013 (0.106)
escolaridade		-0.387*** (0.055)	-0.374*** (0.057)	-0.358*** (0.056)
Observations	2,073	2,073	2,073	2,073

*Note:* \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 6 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019).

Tabela 9: Logit: progressividade

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	-0.010*** (0.003)	-0.008*** (0.003)	-0.007** (0.003)	-0.007** (0.003)
posição objetiva	-0.006*** (0.002)	-0.003 (0.002)		
classe ABEP			-0.127*** (0.043)	
score TRI				-0.140** (0.067)
sexo		0.339*** (0.107)	0.343*** (0.104)	0.330*** (0.104)
idade		0.027*** (0.003)	0.028*** (0.003)	0.028*** (0.003)
cor		-0.029 (0.107)	-0.060 (0.108)	-0.046 (0.108)
escolaridade		-0.082 (0.057)	-0.039 (0.057)	-0.065 (0.057)
Observations	2,011	2,011	2,011	2,011

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\* p<0.01

Nota: regressões da figura 8 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2017).

Tabela 10: Logit: progressividade

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	-0.006*** (0.002)	-0.004 (0.002)	-0.004* (0.002)	-0.004 (0.002)
posição objetiva	-0.004** (0.002)	-0.006*** (0.002)		
classe ABEP			-0.075* (0.045)	
score TRI				-0.170** (0.072)
sexo		0.052 (0.112)	0.020 (0.111)	0.034 (0.111)
idade		0.031*** (0.004)	0.029*** (0.004)	0.029*** (0.004)
cor		0.009 (0.116)	0.019 (0.117)	0.003 (0.117)
escolaridade		0.017 (0.064)	-0.007 (0.065)	0.010 (0.064)
Observations	2,073	2,073	2,073	2,073

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\* p<0.01

Nota: regressões da figura 8 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019).

Tabela 11: Logit: imposto sobre ricos

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.003)
posição objetiva	-0.005** (0.002)	-0.005** (0.002)		
classe ABEP			-0.125*** (0.042)	
score TRI				-0.172*** (0.066)
sexo	0.070 (0.105)	0.070 (0.105)	0.044 (0.103)	0.039 (0.103)
idade	0.017*** (0.003)	0.017*** (0.003)	0.018*** (0.003)	0.018*** (0.003)
cor	0.077 (0.106)	0.077 (0.106)	0.066 (0.106)	0.070 (0.106)
escolaridade	-0.279*** (0.057)	-0.279*** (0.057)	-0.262*** (0.058)	-0.276*** (0.057)
Observations	2,011	2,011	2,011	2,011

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 8 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2017).

Tabela 12: Logit: imposto sobre ricos

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	-0.006*** (0.002)	-0.006*** (0.002)	-0.005** (0.002)	-0.005** (0.002)
posição objetiva	-0.003 (0.002)	-0.003 (0.002)		
classe ABEP			-0.156*** (0.044)	
score TRI				-0.257*** (0.071)
sexo	-0.094 (0.109)	-0.094 (0.109)	-0.070 (0.109)	-0.063 (0.109)
idade	0.016*** (0.004)	0.016*** (0.004)	0.016*** (0.004)	0.016*** (0.004)
cor	-0.103 (0.114)	-0.103 (0.114)	-0.156 (0.116)	-0.158 (0.116)
escolaridade	-0.130** (0.062)	-0.130** (0.062)	-0.064 (0.063)	-0.068 (0.062)
Observations	2,073	2,073	2,073	2,073

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 8 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019).

Tabela 13: Logit: imposto 40 mil+

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	-0.004 (0.003)	-0.003 (0.003)	-0.003 (0.003)	-0.003 (0.003)
posição objetiva	-0.009*** (0.002)	-0.008*** (0.002)		
classe ABEP			-0.161*** (0.049)	
score TRI				-0.212*** (0.078)
sexo		-0.026 (0.121)	-0.052 (0.120)	-0.055 (0.120)
idade		0.007* (0.004)	0.005 (0.004)	0.004 (0.004)
cor		0.054 (0.124)	0.042 (0.125)	0.055 (0.125)
escolaridade		-0.020 (0.067)	-0.016 (0.068)	-0.040 (0.067)
Observations	2,073	2,073	2,073	2,073

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 9 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019).

Tabela 14: Logit: distância e progressividade

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	-0.010*** (0.003)	-0.007*** (0.003)	-0.007** (0.003)	-0.007** (0.003)
posição objetiva	-0.006*** (0.002)	-0.003 (0.002)		
classe ABEP			-0.127*** (0.043)	
score TRI				-0.138** (0.067)
distância dos ricos	0.004 (0.017)	0.008 (0.018)	0.010 (0.017)	0.010 (0.017)
sexo		0.340*** (0.107)	0.347*** (0.104)	0.334*** (0.104)
idade		0.027*** (0.003)	0.028*** (0.003)	0.028*** (0.003)
cor		-0.029 (0.107)	-0.060 (0.108)	-0.047 (0.108)
escolaridade		-0.083 (0.057)	-0.039 (0.057)	-0.065 (0.057)
Observations	2,011	2,011	2,011	2,011

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 10 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2017).

Tabela 15: Logit: distância e progressividade

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	-0.006*** (0.002)	-0.004 (0.002)	-0.004* (0.002)	-0.004 (0.002)
posição objetiva	-0.004* (0.002)	-0.006** (0.002)		
classe ABEP			-0.071 (0.045)	
score TRI				-0.165** (0.072)
distância dos ricos	0.008 (0.018)	0.008 (0.019)	0.017 (0.018)	0.016 (0.018)
sexo		0.054 (0.112)	0.026 (0.111)	0.040 (0.111)
idade		0.031*** (0.004)	0.029*** (0.004)	0.029*** (0.004)
cor		0.008 (0.116)	0.015 (0.117)	-0.0005 (0.117)
escolaridade		0.016 (0.064)	-0.005 (0.065)	0.012 (0.064)
Observations	2,072	2,072	2,072	2,072

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 10 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019).

Tabela 16: Logit: distância e imposto sobre ricos

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	-0.007** (0.003)	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.003)
posição objetiva	-0.012*** (0.002)	-0.006*** (0.002)		
classe ABEP			-0.125*** (0.042)	
score TRI				-0.173*** (0.066)
distância dos ricos	-0.006 (0.017)	-0.010 (0.017)	-0.003 (0.017)	-0.003 (0.017)
sexo		0.068 (0.106)	0.042 (0.103)	0.037 (0.103)
idade		0.017*** (0.003)	0.018*** (0.003)	0.018*** (0.003)
cor		0.077 (0.106)	0.066 (0.106)	0.070 (0.106)
escolaridade		-0.278*** (0.057)	-0.262*** (0.058)	-0.276*** (0.057)
Observations	2,011	2,011	2,011	2,011

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 10 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2017).

Tabela 17: Logit: distância e imposto sobre ricos

	preferência			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	-0.008*** (0.002)	-0.006*** (0.002)	-0.005** (0.002)	-0.005** (0.002)
posição objetiva	-0.004** (0.002)	-0.003 (0.002)		
classe ABEP			-0.158*** (0.044)	
score TRI				-0.259*** (0.071)
distância dos ricos	-0.011 (0.018)	-0.011 (0.018)	-0.010 (0.018)	-0.010 (0.018)
sexo		-0.094 (0.109)	-0.073 (0.109)	-0.065 (0.109)
idade		0.016*** (0.004)	0.016*** (0.004)	0.016*** (0.004)
cor		-0.103 (0.114)	-0.155 (0.116)	-0.157 (0.116)
escolaridade		-0.128** (0.062)	-0.064 (0.063)	-0.068 (0.062)
Observations	2,072	2,072	2,072	2,072

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 10 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019).

Tabela 18: Logit: distância e percepção de desigualdade

	percepção	
	(1)	(2)
posição subjetiva	-0.048* (0.029)	-0.054* (0.029)
posição objetiva	0.011*** (0.003)	0.010*** (0.003)
distância dos ricos	0.120** (0.056)	0.125** (0.056)
sexo		0.059 (0.127)
idade		-0.0003 (0.005)
cor		0.083 (0.131)
escolaridade		0.122 (0.090)
Observations	1,993	1,993

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 10 do capítulo 4. Dados da pesquisa IUPERJ (2001).

Tabela 19: Logit: distância e percepção de desigualdade

	percepção			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	-0.003 (0.004)	-0.005 (0.004)	-0.005 (0.004)	-0.005 (0.004)
posição objetiva	0.008*** (0.003)	0.003 (0.003)		
classe ABEP			0.004 (0.068)	
score TRI				0.058 (0.103)
distância dos ricos	-0.017 (0.026)	-0.022 (0.025)	-0.027 (0.025)	-0.026 (0.025)
sexo		-0.066 (0.161)	-0.028 (0.157)	-0.038 (0.157)
idade		0.009* (0.005)	0.008 (0.005)	0.008 (0.005)
cor		-0.220 (0.168)	-0.240 (0.168)	-0.226 (0.169)
escolaridade		0.359*** (0.083)	0.387*** (0.084)	0.370*** (0.083)
Observations	2,011	2,011	2,011	2,011

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 10 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2017).

Tabela 20: Logit: distância e percepção de desigualdade

	percepção			
	(1)	(2)	(3)	(4)
posição subjetiva	0.007* (0.004)	0.004 (0.004)	0.005 (0.004)	0.005 (0.004)
posição objetiva	0.010*** (0.003)	0.008** (0.004)		
classe ABEP			0.028 (0.078)	
score TRI				-0.001 (0.115)
distância dos ricos	0.107*** (0.032)	0.104*** (0.032)	0.086*** (0.030)	0.086*** (0.030)
sexo		-0.339* (0.178)	-0.275 (0.176)	-0.267 (0.176)
idade		-0.010* (0.006)	-0.007 (0.006)	-0.007 (0.006)
cor		-0.088 (0.187)	-0.129 (0.187)	-0.140 (0.188)
escolaridade		0.288*** (0.093)	0.349*** (0.097)	0.365*** (0.095)
Observations	2,072	2,072	2,072	2,072

Note:

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 10 do capítulo 4. Dados da pesquisa Oxfam/Datafolha (2019).



# ANEXO C

## Informações complementares do capítulo 5

### 1 Metodologia

O capítulo 5, assim como os demais, usa a renda familiar *per capita* como *proxy* da renda individual. Entre as rendas declaradas em pesquisas de opinião, esta é a medida que melhor reflete o padrão de vida do entrevistado. Nos experimentos, os tratamentos com provisão de informação apresentam valores de renda individual como critérios de isenção tributária. As duas medidas, portanto, são distintas, mas isso não compromete a análise sobre a relação entre a renda e o efeito do tratamento.

A variável binária que denota o apoio às políticas de cada enunciado assume valor 0 se o entrevistado discorda total ou parcialmente da afirmação, e valor 1 se concorda totalmente, concorda em parte ou não concorda nem discorda. Esse critério foi adotado para que essa variável captasse melhor a variação na rejeição às políticas. Como os tratamentos forneciam custos aos respondentes, faz sentido dar essa importância maior às opções de resposta que expressam discordância.

A pesquisa da Opinion Box dividiu os entrevistados em subgrupos semelhantes nos termos das suas características observáveis. Isso significa que as variáveis renda, idade, sexo, cor e escolaridade estão balanceadas entre esses subgrupos. A fim de demonstrar esse balanceamento, os testes de média na próxima seção (teste T de Welch para duas amostras) confirmam que não há diferença significativa entre os subgrupos, tanto na divisão feita pelo primeiro experimento quanto na feita pelo segundo.

Por ser um *survey* online, há um certo viés de seleção amostral. Ainda que a pesquisa tenha sido feita de modo a representar proporcionalmente todas as faixas de renda do país, o nível de escolaridade dos entrevistados ficou, em média, muito acima dos parâmetros nacionais (ver Apêndice Metodológico). Isso compromete a validade externa dos resultados.

Nos modelos econométricos, foram inseridos controles para maior robustez. Isso corrige possíveis desbalanceamentos residuais entre os subgrupos, mas, em tese, eles não seriam necessários em função da seleção randômica dos tratamentos.

## 2 Testes de média entre grupos experimentais

Os altos p-valores indicam que não há diferença significativa entre os grupos.

### 2.1 Primeiro experimento

variável	controle	tratamento	diferença	p-valor
renda per capita	1619.46	1542.04	77.41	0.37
% sexo masculino	0.48	0.49	-0.01	0.80
% 30 anos ou mais	0.58	0.61	-0.02	0.27
% preto, pardo ou indígena	0.51	0.51	0.00	0.86
% até colegial completo	0.45	0.43	0.03	0.23

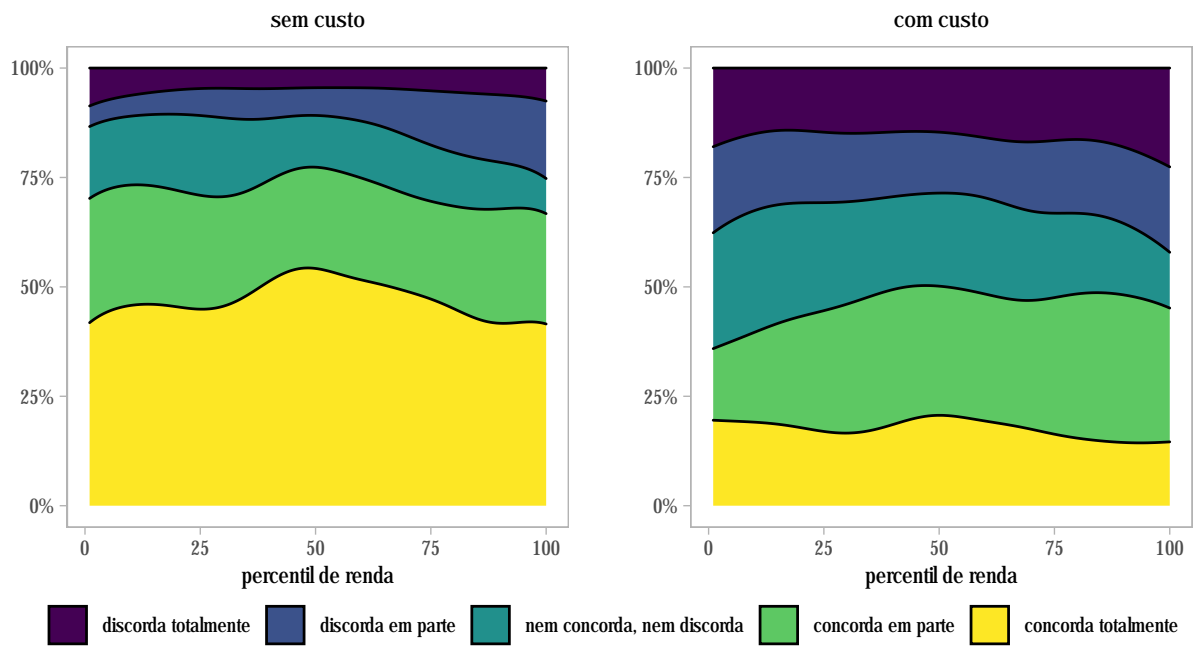
### 2.2 Segundo experimento

variável	média controle	média trat1	dif	p-valor
renda per capita	1636.49	1542.38	94.11	0.38
% sexo masculino	0.48	0.47	0.01	0.80
% 30 anos ou mais	0.59	0.59	0.00	0.99
% preto, pardo ou indígena	0.50	0.51	-0.02	0.55
% até colegial completo	0.46	0.43	0.03	0.26

variável	média controle	média trat2	dif	p-valor
renda per capita	1636.49	1563.38	73.11	0.51
% sexo masculino	0.48	0.51	-0.03	0.28
% 30 anos ou mais	0.59	0.61	-0.02	0.45
% preto, pardo ou indígena	0.50	0.52	-0.02	0.34
% até colegial completo	0.46	0.44	0.02	0.47

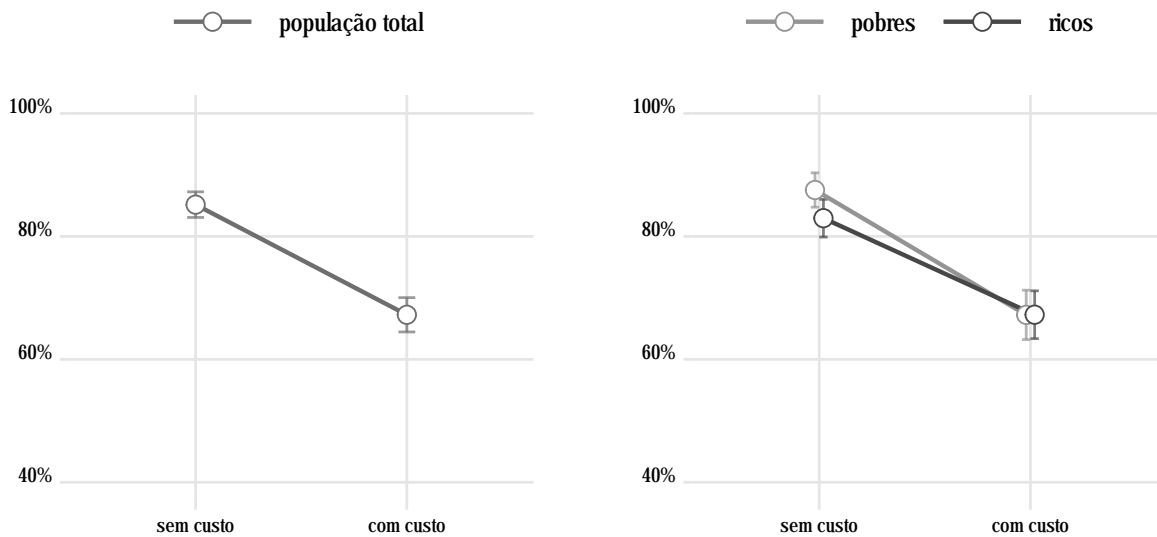
### 3 Figuras adicionais

Figura 1: Distribuição de respostas por percentil de renda (1º experimento)



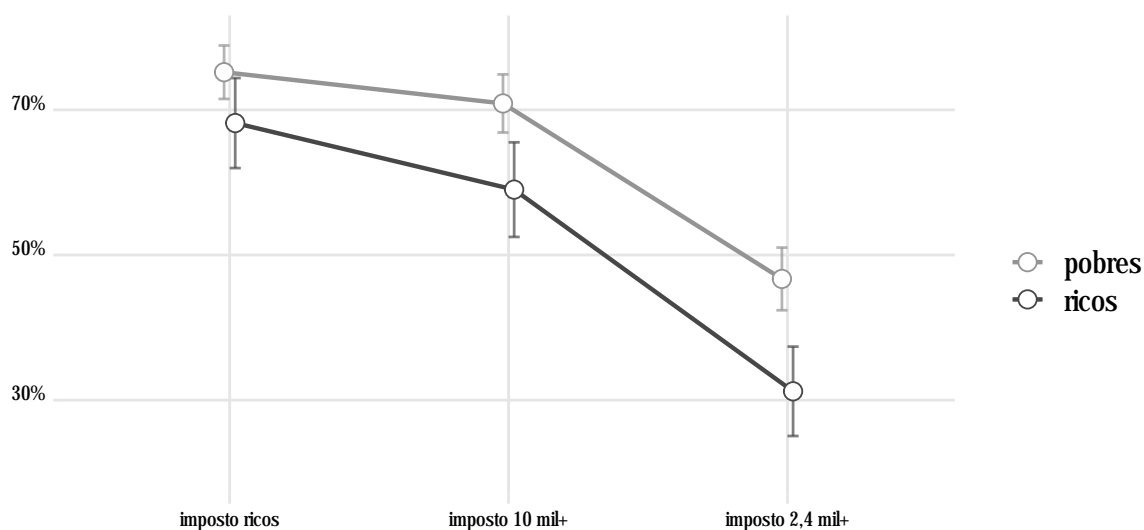
Nota: dados da Opinion Box (2021).

Figura 2: Diferença de médias desmembrando a demanda de ricos e pobres (1º experimento)



Nota: dados da Opinion Box (2021).

Figura 3: Diferença de médias desmembrando a demanda de ricos e pobres (2º experimento)



Nota: gráfico complementar à figura 6 do capítulo 5. Dados da Opinion Box (2021). Esta figura usa a renda média da amostra como critério para dividir os entrevistados entre ricos e pobres.

## 4 Resultados das regressões

Tabela 1: Efeito do tratamento com custo

	Logit Binário		Logit Ordinal	
tratamento	-1.028*** (0.106)	-1.038*** (0.106)	-1.199*** (0.080)	-1.202*** (0.080)
renda		-0.007*** (0.002)		-0.003* (0.002)
sexo		0.085 (0.103)		0.024 (0.077)
idade		0.025 (0.035)		0.029 (0.027)
cor		0.052 (0.107)		-0.005 (0.080)
escolaridade		0.141* (0.072)		0.154*** (0.055)
Observations	2,209	2,209	2,209	2,209

Note: \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 2 do capítulo 5. Dados da pesquisa Opinion Box (2021).

Tabela 2: Efeito do tratamento com critério de isenção

	Logit Binário		Logit Ordinal	
tratamento 10 mil	-0.283** (0.114)	-0.298*** (0.116)	-0.196** (0.093)	-0.204** (0.094)
tratamento 2,4 mil	-1.322*** (0.111)	-1.346*** (0.112)	-1.318*** (0.095)	-1.332*** (0.095)
renda		-0.008*** (0.002)		-0.005*** (0.002)
sexo		0.141 (0.092)		0.136* (0.077)
idade		-0.059* (0.031)		-0.039 (0.027)
cor		0.169* (0.095)		0.112 (0.079)
escolaridade		0.022 (0.066)		0.031 (0.055)
Observations	2,209	2,209	2,209	2,209

Note: \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 4 do capítulo 5. Dados da pesquisa Opinion Box (2021).

Tabela 3: Apoio a mais impostos dos ricos

	Logit Binário		Logit Ordinal	
renda	-0.004 (0.003)	-0.005 (0.003)	-0.001 (0.002)	-0.002 (0.003)
sexo		0.016 (0.166)		0.090 (0.131)
idade		-0.070 (0.055)		-0.028 (0.045)
cor		-0.061 (0.171)		-0.049 (0.135)
escolaridade		0.091 (0.114)		0.112 (0.091)
Observations	752	752	752	752

Note: \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 7 do capítulo 5. Dados da pesquisa Opinion Box (2021).

Tabela 4: Apoio a mais impostos dos 2,4 mil+

	Logit Binário		Logit Ordinal	
renda	-0.015*** (0.003)	-0.013*** (0.003)	-0.012*** (0.002)	-0.010*** (0.003)
sexo		0.263* (0.155)		0.198 (0.135)
idade		-0.034 (0.054)		-0.052 (0.047)
cor		0.428*** (0.158)		0.364*** (0.140)
escolaridade		-0.085 (0.109)		-0.033 (0.096)
Observations	737	737	737	737

Note: \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 7 do capítulo 5. Dados da pesquisa Opinion Box (2021).

Tabela 5: Apoio a mais impostos dos 10 mil+

	Logit Binário		Logit Ordinal	
renda	-0.007** (0.003)	-0.006* (0.003)	-0.005** (0.002)	-0.005* (0.003)
sexo		0.118 (0.161)		0.123 (0.134)
idade		-0.070 (0.056)		-0.035 (0.047)
cor		0.128 (0.168)		0.041 (0.139)
escolaridade		0.056 (0.116)		-0.007 (0.098)
Observations	720	720	720	720

Note: \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Nota: regressões da figura 7 do capítulo 5. Dados da pesquisa Opinion Box (2021).

## 5 Resultados dos modelos aditivos generalizados (*GAMs*)

A. parametric coefficients	Estimate	Std. Error	t-value	p-value
intercepto	1.0927	0.4994	2.1878	0.0287
sexo	-0.0084	0.1676	-0.0502	0.9599
idade	-0.0747	0.0559	-1.3357	0.1816
cor	-0.0282	0.1728	-0.1632	0.8704
escolaridade	0.0695	0.1153	0.6027	0.5467
B. smooth terms	edf	Ref.df	F-value	p-value
percentil de renda	3.3670	3.7779	15.2035	0.0081

Tabela 6: GAM: impostos dos ricos

Nota: modelo da figura 8 do capítulo 5. Dados da pesquisa Opinion Box (2021).

A. parametric coefficients	Estimate	Std. Error	t-value	p-value
intercepto	-0.3138	0.4771	-0.6576	0.5108
sexo	0.2783	0.1553	1.7914	0.0732
idade	-0.0263	0.0538	-0.4891	0.6248
cor	0.4150	0.1582	2.6231	0.0087
escolaridade	-0.0786	0.1096	-0.7176	0.4730
B. smooth terms	edf	Ref.df	F-value	p-value
percentil de renda	2.9979	3.4948	22.0459	0.0002

Tabela 7: GAM: impostos dos 2,4 mil+

Nota: modelo da figura 8 do capítulo 5. Dados da pesquisa Opinion Box (2021).

A. parametric coefficients	Estimate	Std. Error	t-value	p-value
intercepto	0.7865	0.5168	1.5219	0.1280
sexo	0.0941	0.1618	0.5815	0.5609
idade	-0.0753	0.0561	-1.3425	0.1794
cor	0.1150	0.1692	0.6798	0.4966
escolaridade	0.0378	0.1160	0.3263	0.7442
B. smooth terms	edf	Ref.df	F-value	p-value
percentil de renda	2.4394	2.9510	8.7300	0.0456

Tabela 8: GAM: impostos dos 10 mil+

Nota: modelo da figura 8 do capítulo 5. Dados da pesquisa Opinion Box (2021).

## Referências bibliográficas

Acemoglu, D., Naidu, S., Restrepo, P. e Robinson, J. A. (2015). Democracy, redistribution, and inequality. In *Handbook of income distribution* (Vol. 2, pp. 1885-1966). Elsevier.

Ackert, L. F., Martinez-Vazquez, J. e Rider, M. (2006). Tax Policy Design in the Presence of Social Preferences: Some Experimental Evidence. Andrew Young School of Policy Studies Research Paper Series.

Adams, J. (1788). A Defence of the Constitutions of Government of the United States of America. A reply to Turgot's *Lettre au Docteur Price sur les législations américaines*. Edmund Freeman.

Alesina, A. e Angeletos, G. (2005). Fairness and Redistribution. *American Economic Review*, 95(4), 960-980.

Alesina, A. e Glaeser, E. L. (2004). Fighting poverty in the US and Europe: A world of difference. Oxford University Press.

Ansell, C. e Samuels, D. (2010). Democracy and Redistribution, 1880-1930: Reassessing the Evidence. Paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association, Washington, DC.

Armingeon, K. e Bürgisser, R. (2021). Trade-offs between redistribution and environmental protection: the role of information, ideology, and self-interest. *Journal of European Public Policy*, 28(4), 489-509.

Arretche, M. e Araújo, V. (2017). O Brasil tornou-se mais conservador?. *Novos Estudos CEBRAP*.

Balcells, Laia, Fernández-Albertos, J. e Kuo, A. (2015). Preferences for Inter-Regional Redistribution *Comparative Political Studies*, 48(10), 1318-1351.

Ballard-Rosa, C., Rogowski, R., Scheve, K. e Thor, N. (2021). Inequality, Information, and Income Tax Policy Preferences in Austria and Germany.

Barnes, J. A. (1954). Class and Committees in a Norwegian Island Parish. *Human Relations*, 7(1), 39-58.

Barnes, L. (2015). The size and shape of government: preferences over redistributive tax policy. *Socio-economic review*, 13(1), 55-78.



- Barros, M. G. T., Borgatto, A. F. e Oliveira, A. S. (2017). Proposta de Segmentação de uma Escala da TRI Utilizando o Nível Socioeconômico 1, 2, 3. *Examen: Política, Gestão e Avaliação da Educação*, 1(1), 23-23.
- Bartels, L. M. (2005). Homer gets a tax cut: Inequality and public policy in the American mind. *Perspectives on Politics*, 15-31.
- Bayer, P., Ross, S. e Topa, G. (2008). Place of work and place of residence: informal hiring networks and labor market outcomes. *Journal of Political Economy* 116(6), 1150-1196.
- Bénabou, R. e Tirole, J. (2006). Belief in a Just World and Redistributive Politics. *The Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 699-746.
- Beramendi, P. e Rehm, P. (2016). Who gives, who gains? Progressivity and Preferences. *Comparative Political Studies*, 49(4), 529-563.
- Berman, S. e Snegovaya, M. (2019). Populism and the decline of social democracy. *Journal of Democracy*, 30(3), 5-19.
- Bernoulli, D. (1954). Exposition of a new theory on the measurement of risk. (English Transl. by Louise Sommer.) *Econometrica*, 22, 23-36.
- Blofield, M. e Luna, J. (2011). Public Opinion on Income Inequalities in Latin America. In: Merike Blofield, ed., *The Great Gap: Inequality and the Politics of Income Redistribution in Latin America*. University Park, Penn.: Pennsylvania State, 147-85.
- Boeri, T. e Tabellini, G. (2007). Does Information Increase Political Support for Pension Reform? Bocconi University and IGIER, mimeo.
- Boeri, T., Börsch-Supan, A. e Tabellini, G. (2002). Pension Reforms and the Opinions of European Citizens. *American Economic Review* 92, 396-401.
- Braga, M. e Pimentel, J. (2011). Os partidos brasileiros realmente não importam?. *Opinião Pública*, 17(2), 271-303.
- Brown-Iannuzzi, J., Lundberg, K., Kay, A. e Payne, B. (2015). Subjective status shapes political preferences. *Psychological science*, 26(1), 15-26.
- Bublitz, E. (2017). Misperceptions of income distributions: Cross-country evidence from a randomized survey experiment. IZA conference paper.

- Cansunar, A. (2019). Who is high-income, anyway?: Social comparison, subjective group-identification, and preferences over progressive taxation.
- Chambers, J., Swan, L. e Heesacker, M. (2014). Better off than we know: Distorted perceptions of incomes and income inequality in America. *Psychological Science*, 25(2), 613-618.
- Chong, D., Citrin, J. e Conley, P. (2001). When self-interest matters. *Political Psychology*, 22(3), 541-570.
- Citrin, J. (1979). Do people want something for nothing: Public opinion on taxes and government spending. *National Tax Journal*, 32(2), 113-129.
- Collie, M. (1988). The Legislature and Distributive Policymaking in Formal Perspective. *Legislative Studies Quarterly*, 13, 311-42.
- Condon, M. e Wichowsky, A. (2020). Inequality in the social mind: Social comparison and support for redistribution. *The Journal of Politics*, 82(1), 149-161.
- Corneo, G. e H. P. Grüner (2002). Individual Preferences for Political Redistribution. *Journal of Public Economics*, 83, 83-107.
- Cramer, B. e Kaufman, R. (2011). Views of Economic Inequality in Latin America. *Comparative Political Studies*, 44(9), 1206-37.
- Crowe, J. W. e Bailey, W. J. (1995). Self-interest and attitudes about legislation controlling alcohol. *Psychological Reports*, 76, 995-1003.
- Cruces, G., Perez-Truglia, R. e Tetaz, M. (2011). Biased Perceptions of Income Distribution and Preferences for Redistribution: Evidence from a Survey Experiment.
- Cruces, G., Perez-Truglia, R. e Tetaz, M. (2013). Biased perceptions of income distribution and preferences for redistribution: Evidence from a survey experiment. *Journal of Public Economics*, 98, 100-112.
- Davies, A. F. (1967). *Images of Class*. Sydney, Australia: Sydney University Press.
- Devine, F. e Savage, M. (2005). The cultural turn, sociology and class analysis. In *Rethinking class, cultures, identities and lifestyles* (pp. 1-23). Palgrave Macmillan Ltd.

Diamond, A. e Sekhon, J. (2013). Genetic Matching for Estimating Causal Effects: A General Multivariate Matching Method for Achieving Balance in Observational Studies" *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, 95(3), 932-945.

Dion, M. e Birchfield, V. (2010). Economic Development, Income Inequality, and Preferences for Redistribution. *International Studies Quarterly*, 54(2), 315-34.

Dixon, R. D., Lowery, R. C., Levy, D. E. e Ferraro, K. F. (1991). Self-interest and public opinion toward smoking policies: A replication and extension. *Public Opinion Quarterly*, 55, 241-254.

Dornstein, M. (1987). Taxes: Attitudes and perceptions and their social bases. *Journal of Economic Psychology*, 8, 55-76.

Downs, A. (1957). *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper.

Edlund, J. (2003). Attitudes towards taxation: Ignorant and incoherent?. *Scandinavian Political Studies*, 26(2), 145-167.

Emirbayer, M. e Mische, A. (1998). What is agency?. *American journal of sociology*, 103(4), 962-1023.

Engelhardt, C. e Wagener, A. (2014). Biased perceptions of income inequality and redistribution. University of Hannover, DP N° 526.

Engelhardt, C. e Wagener, A. (2016). What do Germans Think and Know about Income Inequality? A Survey Experiment Working Paper, Leibniz University of Hannover.

Eriksen, K. e Fallan, L. (1996). Tax knowledge and attitudes towards taxation; A report on a quasiexperiment. *Journal of Economic Psychology*, 17, 387-402.

Eriksson, K. e Simpson, B. (2012). What do Americans know about inequality? It depends on how you ask them. *Judgement and Decision Making*, 7(6), 741-745.

Evans, M. D. e Kelley, J. (2004). Subjective social location: Data from 21 nations. *International Journal of Public Opinion Research*, 16(1), 3-38.

Evans, M. D., Kelley, J. e Kolosi, T. (1992). Images of class: Public perceptions in Hungary and Australia. *American Sociological Review*, 461-482.

Fehr, D., Mollerstrom, J. e Perez-Truglia, R. (2019). Your Place in the World: The Demand for National and Global Redistribution (No. w26555). National Bureau of Economic Research.

- Fehr, E. e Schmidt, K. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *The Quarterly Journal of Economics* 114(3), 817-868.
- Fenton, G. (2020). How Elastic are Preferences for Redistribution? New Results on Partisan Polarization.
- Fernández-Albertos, J. e Kuo, A. (2015). Income Perception, Information, and Progressive Taxation: Evidence from a Survey Experiment. *Political Science Research and Methods*, 6(1), 83-110.
- Finseraas, H. (2009). Income inequality and the demand for redistribution: A multilevel analysis of European public opinion. *Scandinavian Political Studies*, 32, 94-119.
- Freedman, D. A. (2010). On Types of Scientific Inquiry: The Role of Qualitative Reasoning. In: Henry E. Brady, David Collier. *Rethinking Social Inquiry: Diverse Tools, Shared Standards*. Rowman Littlefield Publishers.
- Freitas, F. C. (2018). O primeiro grande antagonismo entre PSDB e PT. *Opinião Pública*, 24(3), 547-595.
- Fuchs, S. (2001). Beyond agency. *Sociological theory*, 19(1), 24-40.
- Fuks, M. e Marques, P. H. (2021). Contexto e voto: o impacto da reorganização da direita sobre a consistência ideológica do voto nas eleições de 2018. *Opinião Pública*, 26, 401-430.
- Gaviria, A. (2008). Social Mobility and Preferences for Redistribution in Latin America. *Economía*, 8(2), 55-88.
- Gethin, A., Martínez-Toledano, C. e Piketty, T. (2021). Brahmin Left versus Merchant Right: Changing Political Cleavages in 21 Western Democracies, 1948-2020.
- Gilens, M. (2000). *Why Americans hate welfare*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Gimpelson, V. e Treisman, D. (2018). Misperceiving inequality. *Economics Politics*, 30(1), 27-54.
- Glaeser, E., Resseger, M. e Tobio, K. (2008). Urban inequality. NBER Working Paper No. 14419.
- Green, D. e Gerken, A. (1989). Self-interest and public opinion toward smoking restrictions and cigarette taxes. *Public Opinion Quarterly*, 53, 1-16.

Haferkamp, N. e Krämer, N. (2011). Social Comparison 2.0: Examining the Effects of Online Profiles on Social-Networking Sites." *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking* 14(5), 309-314.

Haggard, S., Kaufman, R. e Long, J. (2013). Income, Occupation, and Preferences for Redistribution in the Developing World. *Studies in Comparative International Development*, 48, 113-40.

Harms, P. e Zink, S. (2003). Limits to Redistribution in a Democracy: A Survey. *European Journal of Political Economy* 19, 651-68.

Hauser, O. P. e Norton, M. I. (2017). (Mis) perceptions of inequality. *Current Opinion in Psychology*, 18, 21-25.

Heinemann, F., Bischoff, I. e Hennighausen, T. (2009). Choosing from the Reform Menu Card: Individual Determinants of Labour Market Policy Preferences. *Jahrbucher fur Nation-  
alokonomie und Statistik* 229, 180-197.

Hennighausen, T. e Heinemann, F. (2015). Don't tax me? Determinants of individual attitudes toward progressive taxation. *German Economic Review*, 16(3), 255-289.

Hippel, P. T., Scarpino, S. V. e Holas, I. (2016). Robust estimation of inequality from binned incomes. *Sociological Methodology*, 46(1), 212-251.

Hite, P. A. e Roberts, M. (1991). An Experimental Investigation of Taxpayer Judgments in Rate Structure in the Individual Income Tax System. *Journal of American Taxation Association*, 13, 47-63.

Holland, A. (2018). Diminished Expectations: Redistributive Preferences in Truncated Welfare States. *World Politics*, 70(4), 555-594.

Hoy, C. e Mager, F. (2019). Why are relatively poor people not more supportive of redistribution? Evidence from a survey experiment across 10 countries, Working Papers 489, ECINEQ, Society for the Study of Economic Inequality.

Hurd, M. (2009). Subjective probabilities in household surveys. *Annual Review of Economics*, 1, 543-564.

Hvidberg, K. B., Kreiner, C. e Stantcheva, S. (2020). Social Position and Fairness Views (No. w28099). National Bureau of Economic Research.

IESP/UERJ. (2008). *As Dimensões Sociais da Desigualdade (Banco de Dados)*. Org: IBOPE. Rio de Janeiro. In: *Consórcio de Informações Sociais, 2017*. Disponível em <<http://www.cis.org.br>>. Acesso em 22/05/2021.

Inglehart, R. e Norris, P. (2016). *Trump, Brexit, and the rise of populism: Economic have-nots and cultural backlash*.

IUPERJ (2001) *Visões da Desigualdade no Brasil (Banco de dados)*. Org: Celi Scalon. Rio de Janeiro: Instituto Universitário de Pesquisa do Rio de Janeiro. In: *Consórcio de Informações Sociais, 2005*. Disponível em: <<http://www.cis.org.br>>. Acesso em 21/05/2021.

Iversen, T. e Soskice, D. (2006). *Electoral institutions and the politics of coalitions: Why some democracies redistribute more than others*. *American Political Science Review*, 100(2), 165-181.

Iversen, T. e Soskice, D. (2009). *Distribution and redistribution: The shadow of the nineteenth century*. *World Politics*, 61(3), 438-486.

Kahneman, D. e Tversky, A. (1972). *Subjective probability: A judgment of representativeness*. *Cognitive psychology*, 3(3), 430-454.

Kahneman, D. e Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. *Econometrica*, 47(2), 263-292.

Karadja, M., Mollerstrom, J. e Sem, D. (2017). *Richer (and Holier) than Thou The Effect of Relative Income Improvement on Demand for Redistribution*. *Review of Economics and Statistics*. 99(2), 201-212.

Kaufman, R. (2009). *The Political Effects of Inequality in Latin America: Some Inconvenient Facts*. *Comparative Politics*, 41(3), 359-79.

Kerstenetzky, C. L., Uchôa, C. e Silva, N. D. V. (2015). *The elusive new middle class in Brazil*. *Brazilian Political Science Review*, 9(3), 21-41.

King, G., Honaker, J., Joseph, A. e Scheve, K. (2001). *Analyzing incomplete political science data: An alternative algorithm for multiple imputation*. *American Political Science Review*, 95(1), 49-69.

Kingston, P. (2000). *The Classless Society*. Stanford, California: Stanford University Press.

Kingstone, P. e Power, T. (2017). *A fourth decade of Brazilian democracy: achievements, challenges, and polarization*. In: Kingstone, P. e Power, T. (eds.). *Democratic Brazil divided*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

Kluegel, J. R. e Smith, E. R. (1986). *Beliefs about inequality: Americans' views of what is and what ought to be*. New York, NY: Transaction Publishers.

Kuhn, A. (2015). *The Subversive Nature of Inequality: Subjective Inequality Perceptions and Attitudes to Social Inequality*. IZA Discussion Paper 9406.

Kuklinski, J. H., Quirk, P., Jerit, J. Schwieder, D. e Rich, R. (2003). *Misinformation and the Currency of Democratic Citizenship*. *Journal of Politics* 62(3), 790-816.

Kuziemko, I., Norton, M., Saez, E. e Stantcheva, S. (2015). *How elastic are preferences for redistribution? Evidence from randomized survey experiments*. *American Economic Review*, 105(4), 1478-1508.

Lasswell, H. D. (1936). *Politics: Who Gets What, When, How*. Cleveland: Meridian Books.

Latinobarômetro. (2000). *Informe Latinobarómetro, 2000*. Buenos Aires: Corporación Latinobarómetro.

Latinobarômetro. (2007). *Informe Latinobarómetro, 2000*. Buenos Aires: Corporación Latinobarómetro.

Latinobarômetro. (2018). *Informe Latinobarómetro, 2000*. Buenos Aires: Corporación Latinobarómetro.

Lergetporer, P., Schwerdt, G., Werner, K. e Woessmann, L. (2016). *Information and Preferences for Public Spending: Evidence from Representative Survey Experiments*. IZA Discussion Paper, No. 9968, Institute for the Study of Labor, Bonn.

Lind, J. T. (2005). *Why Is there So Little Redistribution?* *Nordic Journal of Political Economy* 31, 111-25.

Lindert, P. (2004). *Growing Public*. New York: Cambridge University Press.

Lockwood, D. (1966). *Sources of Variation in Working Class Images of Society*. *Sociological Review*, 14, 249-67.

Loewenstein, G. F., Thompson, L. e Bazerman, M. H. (1989). *Social utility and decision making in interpersonal contexts*. *Journal of Personality and Social psychology*, 57(3), 426.

Lopreato, J. e Hazelrigg, L. (1972). *Class Conflict and Mobility*. San Francisco, CA: Chandler.

- Lowi, T. J. (1964). American Business, Public Policy, Case Studies and Political Theory. *World Politics* 16, 677-715.
- Lowi, T. J. (1972). Four Systems of Policy, Politics and Choice. *Public Administration Review*, 298-310.
- Lupu, N. e Pontusson, J. (2011). The structure of inequality and the politics of redistribution. *American Political Science Review*, 105, 2316-336.
- Lynch, J. (2019). Populism, partisan convergence, and mobilization in Western Europe. *Polity*, 51(4), 668-677.
- Macdonald, D. (2019). Trust in Government and the American Public's Responsiveness to Rising Inequality. *Political Research Quarterly*.
- Madison, J. (1787). The federalist No. 10. 1787-88.
- Mair, P. (2013). *Ruling the void: The hollowing of Western democracy*. Verso Trade.
- Marshall, T. H. (1967). *Cidadania, classe social e status*. Zahar.
- Marx, K. ([1844]1972). Economic and philosophic manuscripts of 1844: Selections (M. Milligan, Trans.). In: R. C. Tucker (Ed.), *The Marx-Engels reader* (pp. 53-103). New York: W.W. Norton.
- Marx, K. ([1852]1934). *The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte*. Moscow: Progress Publishers.
- Marx, K. e Engels, F. C. ([1848]1968). *The Communist manifesto*. In *Selected Works*. New York: International Publishers.
- Marx, Karl, ([1847]1935) "Wage labour and capital" *PRISM: Political Rights Issues Social Movements* 163.
- Mayer, K. U. (1975). *Ungleichheit und Mobilität im Sozialen Bewusstsein: Untersuchungen zur Definition der Mobilitätssituation (Inequality and Mobility in Social Reality: Analyses of the definition of Mobility)*. Opladen, Germany: Westdeutscher Verlag.
- McCarty, N. e Pontusson, H. J. (2011). The political economy of inequality and redistribution. *The Oxford handbook of economic inequality*, 665-692.



- McGowan, J. R. (2000). The Effect of Political Affiliation on Taxpayers Attitudes Toward Alternative Tax System. *Journal of the American Taxation Association*, 22, 111-128.
- Meltzer, A. H. e Richard, S. F. (1981). A rational theory of the size of government. *Journal of political Economy*, 89(5), 914-927.
- Merton, R. K. (1968). *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press.
- Moene, K. O. e Wallerstein, M. (2001). Inequality, social insurance, and redistribution. *American Political Science Review*, 95(4), 859-874.
- Nair, G. (2018). Misperceptions of Relative Affluence and Support for International Redistribution. *The Journal of Politics*, 80(3), 815-830.
- Neri, M. C. (2008). Miséria e a nova classe média na década da igualdade.
- Neri, M. C. (2011). *A nova classe média: o lado brilhante da base da pirâmide*. São Paulo: Editora Saraiva.
- Niehues, J. (2014). Subjective perceptions of inequality and redistributive preferences: An international comparison. *Cologne Institute for Economic Research*: mimeo.
- Norton, M. e Ariely, D. (2011). Building a better America—One wealth quintile at a time. *Perspectives on psychological science*, 6(1), 9-12.
- Norton, M. e Ariely, D. (2013). American's desire for less wealth inequality does not depend on how you ask them. *Judgment and decision making*, 8(3), 393.
- O'Dougherty, M. (2002). *Middle Classes, Ltd.: Consumption and Class Identity during Brazil's Inflation Crisis*. Durham, Duke University Press.
- Opinion Box. (2021). *Pesquisa Mais Representatividade*. Belo Horizonte.
- Ordeshook, P. C. (1986). *Game Theory and Political Theory: An Introduction*. New York: Cambridge University Press.
- Owensby, B. P. (1999). *Intimate Ironies: Modernity and the Making of the New Middle Class Lives in Brazil*. Stanford, Stanford University Press.
- Oxfam Brasil/Datafolha. (2017). *Nós e as desigualdades: percepções sobre desigualdades no Brasil*. São Paulo.

Oxfam Brasil/Datafolha. (2019). Nós e as desigualdades: percepções sobre desigualdades no Brasil. São Paulo.

Page, B. e Gilens, M. (2020). Democracy in America?: What has gone wrong and what we can do about it. University of Chicago Press.

Page, B. I. e Jacobs, L. R. (2009). Class War?. University of Chicago Press.

Petrova, B. (2021). Redistribution and the quality of government: evidence from Central and Eastern Europe. *British journal of political science*, 51(1), 374-393.

Piketty, T. (1995). Social mobility and redistributive politics. *Quarterly Journal of Economics*, 110, 551-584.

Piper, G. e Schnepf, S. (2008). Gender Differences in Charitable Giving in Great Britain. *Voluntas*, 19, 103-124.

Popper, K. R. (1991). La lógica de la investigación científica. México, Rei.

Przeworski, A. (1986). Capitalism and social democracy. Cambridge University Press.

Przeworski, A. (2020). What Have I Learned from Marx and What Still Stands?. *Politics Society*, 0032329220958662.

Putterman, L. (1996). Why Have the Rabble not Redistributed the Wealth? On the Stability of Democracy and Unequal Wealth." In John E. Roemer (ed.), *Property Relations, Incentives, and Welfare*. London: McMillan, 359–89.

Quadros, W. (2010). Estrutura sócio-ocupacional no Brasil. *Revista Economia Contemporânea*. Rio de Janeiro, 14(3), 443-468.

Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice: Original Edition*.

Rennó, L. e Turgeon, M. (2016). A Psicologia Política das Classes Sociais no Brasil: Atributos das Atitudes Políticas por Estratificação e Mobilidade Social. *Dados*, 59(1), 11-52.

Roberts, M., Hite, P. e Bradley, C. (1994). Understanding attitudes toward progressive taxation. *Public Opinion Quarterly*, 58(2), 165-190.

Roemer, J. (1998). Why the Poor Do Not Expropriate the Rich: An Old Argument in New Garb. *Journal of Public Economics* 70, 399–424.

- Romer, P. (2003). Misconceptions and Political Outcomes. *Economic Journal*, 113(484), 1-20.
- Roosma, F., Van Oorschot, W. e Gelissen, J. (2016). A just distribution of burdens? Attitudes toward the social distribution of taxes in 26 welfare states. *International Journal of Public Opinion Research*, 28(3), 376-400.
- Roth, C., Settele, S. e Wohlfart, J. (2021). Beliefs about public debt and the demand for government spending. *Journal of Econometrics*.
- Runciman, W. G. ([1966]1972). *Relative Deprivation and Social Justice*. Harmondsworth, England: Penguin.
- Salata, A. R. (2015). Quem é classe média no Brasil? Um estudo sobre identidades de classe. *Dados*, 58(1), 111-149.
- Samuels, D. J. e Zucco, C. (2018). *Partisans, antipartisans, and nonpartisans: voting behavior in Brazil*. New York: Cambridge University Press.
- Santos, W. G. (1979). *Cidadania e justiça: a política social na ordem brasileira*. Rio de Janeiro: Campus.
- Scalon, C. e Salata, A. (2012). Uma nova classe média no Brasil da última década? O debate a partir da perspectiva sociológica. *Revista Sociedade e Estado*, 27(2), 387-407.
- Scheve, K. e Stasavage, D. (2006). Religion and Preferences for Social Insurance. *Quarterly Journal of Political Science*, 1(3), 255-286.
- Sears, D. O. e Funk, C. L. (1990). The limited effect of economic self-interest on the political attitudes of the mass public. *Journal of Behavioral Economics*, 19(3), 247-271.
- Sears, D. O. e Funk, C. L. (1991). The role of self-interest in social and political attitudes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 24, 1-91.
- Sides, J. (2011). *Stories, science, and public opinion about the estate tax*. George Washington University Department of Political Science.
- Simon, H. (1957). *Models of Man*. New York: Wiley.
- Simon, H. (1977). The Logic of Heuristic Decision-Making. In: R. S. Cohen and M. W. Wartofsky, eds., *Models of Discovery*. Boston: D. Reidel.

- Simon, H. (1983). *Reason in Human Affairs*. Stanford: Stanford University Press.
- Simon, H. (1985). Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science. *American Political Science Review*, 79, 293-304.
- Singer, A. (2000). Esquerda e direita no eleitorado brasileiro: a identificação ideológica nas disputas presidenciais de 1989 e 1994. São Paulo: Edusp.
- Singer, A. (2009) Raízes sociais e ideológicas do lulismo. *Novos Estudos Cebrap*, 95, 83-103.
- Slemrod, J. (2006). The role of misconceptions in support for regressive tax reform. *National Tax Journal*, 57-75.
- Stinchcombe, A. (1987). *Constructing Social Theories*. Chicago, Chicago University Press.
- Stouffer, S. A., Suchman, E. A., DeVinney, L. C., Star, S. A. e Williams Jr, R. M. (1949). *The american soldier: Adjustment during army life (studies in social psychology in world war ii)*, vol. 1.
- Stuart, E. (2010). Matching methods for causal inference: A review and a look forward, *Stat Sci.* 25, 1.
- UFMG. (2005). Pesquisa por Amostragem sobre Desigualdades Sociais na Região Metropolitana de Belo Horizonte (Banco de Dados). Org: Neuma Aguiar et al. Belo Horizonte: UFMG. In: *Consórcio de Informações Sociais*, 2017. Disponível em <<http://www.cis.org.br>>. Acesso em 21/05/2021.
- Wolpert, R. M. e Gimpel, J. G. (1998). Self-interest, symbolic politics, and public attitudes toward gun control. *Political Behavior*, 20, 241-262.
- Zilinsky, J. (2014). Learning about income inequality: What is the impact of information on perceptions of fairness and preferences for redistribution?. Available at SSRN 2485121.