

Contribuições de campanha: problemas e dificuldades da agenda de pesquisa quantitativa*

Gustavo Batista Araujo

Introdução

As decisões tomadas pelos governos afetam o bem-estar de grupos e indivíduos em uma sociedade. Dessa forma, é natural que grupos e indivíduos procurem influenciar tais decisões, para que se aproximem de suas preferências (Przeworski, 2011). É possível fazer isso de diversas maneiras, por exemplo, através do exercício de direitos comuns, como a participação em eleições ou em outras formas de atividade política, através da mobilização dos recursos que têm à disposição, como o financiamento de campanhas eleitorais e de partidos políticos.

A literatura em Ciência Política se debruça sobre todas as formas de atuação dos grupos e atores privados na tentativa de influenciar as decisões públicas e os resultados das políticas governamentais. Especial atenção, no entanto, é dispensada à mobilização de recursos próprios (tempo ou dinheiro, por exemplo), pois se trata de recursos desigualmente distribuídos na sociedade, o que faz com que se constituam capacidades desiguais de influenciar decisões públicas (Przeworski, 2011).

Esse choque aparente entre igualdade política *de jure* e desigualdade econômica

de facto gerou, por um lado, extenso debate normativo sobre a relação entre atores privados e atores políticos, e, por outro, também extensa agenda de pesquisa que busca compreender os mecanismos dessa relação. A lista desses mecanismos é extensa e inclui o convencimento e a mobilização do eleitorado, o financiamento de campanhas eleitorais, atividades de *lobbying* no Legislativo e no Executivo, além de atividades ilegais (corrupção). Neste trabalho, procuraremos analisar a produção empírica quantitativa referente ao efeito potencial de contribuições de campanha sobre aspectos particulares da atuação pós-eleitoral de atores políticos ou sobre resultados de decisões públicas.

Parece haver uma noção bastante difundida de que contribuições de campanha se revertem, no período pós-eleitoral, em favorcimento aos doadores. No entanto, a verificação empírica quantitativa dessa relação apresentou conclusões por demais ambíguas a respeito do efeito médio das contribuições de campanha sobre a atuação pós-eleitoral de atores políticos ou sobre o resultado de decisões públicas.

Adiante, iremos apontar as principais dificuldades, metodológicas ou práticas, enfrentadas na pesquisa quantitativa sobre

* Este trabalho, que tem por base a revisão bibliográfica realizada para a tese de doutorado do autor, se beneficiou dos comentários de Amâncio Oliveira, Wagner Mancuso, Lorena Barberia, Manoel Galdino e Ricardo Ceneviva e de um parecerista anônimo da *BIB*, aos quais agradeço. Contudo, eventuais erros são de inteira responsabilidade do autor.

a relação entre as contribuições de campanha e a atuação pós-eleitoral de atores políticos ou os resultados de decisões públicas. Depois, revisaremos os trabalhos empíricos quantitativos realizados e procuraremos mostrar como tentaram lidar com os problemas citados. Por fim, concluiremos propondo a utilização dos chamados métodos quase-experimentais como forma de mitigar os problemas enfrentados pelas pesquisas empíricas quantitativas que buscam aferir o efeito potencial de contribuições de campanha sobre aspectos particulares da atuação pós-eleitoral de atores políticos ou sobre resultados de decisões públicas.

Dificuldades práticas e metodológicas

A análise da influência de contribuições de campanha sobre a atuação pós-eleitoral de atores políticos ou sobre o resultado de decisões públicas parte, teoricamente, de dois pressupostos: em primeiro lugar, como mencionado na introdução, atores privados e grupos organizados procurariam, quando possível, influenciar decisões públicas que afetassem seus interesses; em segundo lugar, candidatos e partidos valorizariam a conquista e retenção de mandatos eletivos.

Concretamente, no que se refere ao segundo pressuposto, sabemos que atividades políticas custam dinheiro. Os partidos políticos, por exemplo, precisam de dinheiro para cobrir seus custos operacionais, organizar campanhas eleitorais, entre outras atividades. Verificamos, então, que, para a conquista ou a manutenção de cargos eletivos, dinheiro é importante, seja para aumentar a probabilidade de vitória eleitoral¹, seja para a

manutenção dos partidos. É natural, assim, que se busque financiamento onde seja possível obtê-lo, e isso significa que partidos e candidatos valorizam o recebimento de contribuições para o financiamento, entre outras coisas, de suas campanhas eleitorais.

Dessa forma, temos, de um lado, grupos e atores privados que desejam influenciar as decisões públicas que afetam seu bem-estar e que dispõem, em variados graus, de recursos escassos (como tempo e dinheiro); e, de outro lado, atores políticos que desejam obter recursos para que possam conquistar e manter cargos eletivos e que dispõem, em variados graus (e se obtiverem sucesso eleitoral), de capacidade para influenciar as decisões públicas.

Seria, então, natural imaginar que os atores privados e políticos entrariam em acordo para trocar os “bens” que possuem pelos que desejam. Um dos lados dessa “troca” pode ser verificado com relativa facilidade: grande parte dos sistemas políticos atuais mantém registros sobre as contribuições realizadas aos partidos durante ou mesmo entre ciclos eleitorais (ainda que se questione, em alguma medida, a confiabilidade desses dados em muitos países). Já o outro lado apresenta maiores dificuldades: traçar de maneira sistemática o impacto de recursos privados na influência de decisões públicas não é tarefa simples. Przeworski (2011) aponta diversas razões para essa dificuldade: em primeiro lugar, as decisões públicas são tomadas por agentes privados, eles mesmos detentores de recursos privados e, com isso, de interesses e posições sobre as decisões públicas que (outros) atores privados gostariam de influenciar. Assim, o autor aponta para o fato de que os atores políticos podem ter

1 Há extenso debate sobre o efeito de contribuições de campanha no sucesso eleitoral de candidatos a cargos eletivos. Em geral, conclui-se que o dinheiro importa, embora não seja o fator determinante para o sucesso eleitoral de um candidato (em especial, porque apresenta retornos decrescentes). Sobre esse assunto, ver Jacobson (1990), Levitt (1994), Stratmann (2005), Johnson (2011).

posições sobre as decisões públicas anteriores a qualquer tentativa de influência por parte dos demais atores privados. E isso pode dificultar a aferição do impacto das tentativas de influência, pois essas posições iniciais não são diretamente observáveis, o que torna difícil saber se a ação tomada foi decorrente da posição inicial do decisor ou da influência de atores privados interessados na questão.

Em segundo lugar, a desigualdade socioeconômica poderia gerar desigualdade política – sem que houvesse ação por parte dos grupos ou atores mais afluentes – se desigualdade ou pobreza afetasse diretamente a participação política dos indivíduos ou grupos de menor renda. Se este for realmente o caso, ao pressupor igualdade política, iríamos provavelmente sobre-estimar o impacto de doações de campanha, por exemplo, ao não considerar que as preferências dos grupos e atores privados mais afluentes já seriam, de saída, proeminentes simplesmente porque teriam, relativamente, maior participação política².

Em terceiro lugar, as informações sobre os usos do dinheiro nas atividades políticas são escassas: a intenção das partes envolvidas é manter mesmo a relação envolta em opacidade, seja porque a opinião pública comumente relaciona tentativas de influenciar decisões públicas à corrupção (ou ao menos vê tais tentativas de maneira negativa), seja porque não se quer oferecer informações sensíveis a potenciais competidores.

Por fim, o autor diz que o efeito causal do dinheiro no processo eleitoral, nos resultados legislativos ou em decisões burocráticas ou regulatórias seria difícil de identificar porque a direção da causalidade não é clara.

É difícil identificar, por exemplo, se as contribuições “causam” determinado posicionamento ou comportamento dos atores políticos ou se são determinados comportamentos ou posicionamentos dos atores políticos que “causam” o recebimento de contribuições de campanha. A questão é: seriam as contribuições de campanha que definiriam a posição ou atuação do ator político ou seria a posição ou atuação deste que definiria as doações de campanha que recebe? Temos, assim, um problema de endogeneidade que deve ser solucionado se desejamos obter uma estimativa não enviesada do impacto das doações de campanha nas decisões públicas.

Outras dificuldades podem ser elencadas às levantadas por Przeworski (2011). Uma primeira, de ordem prática, consiste na dificuldade de definir com exatidão os possíveis objetivos dos doadores e de relacioná-los a aspectos específicos da atuação dos atores políticos que recebem as doações. Não se sabe de antemão quais de suas preferências os doadores estariam tentando promover – não se sabe ao certo nem se a doação é feita com vistas a algum objetivo específico, se é feita de modo “preventivo” (com o objetivo de “comprar” acesso a um ator político³, caso venha a surgir uma questão não antecipada) ou se é simplesmente fruto de relação pessoal de parentesco ou amizade entre o doador e o ator político.

Além disso, os resultados podem variar de acordo com o tipo de ação do ator político ou o tipo de questão que se deseja influenciar. Se for verdade que os atores políticos interessam-se pela conquista e manutenção de cargos eletivos, então, para atingir esse objetivo, procurariam atrair o maior número

2 Argumento semelhante pode ser levantado se, ao invés de menor participação, os atores privados ou grupos de menor renda obtiverem menos informações sobre decisões políticas.

3 Sobre esse ponto, ver Langbein (1986), Smith (1995).

possível de votos, o que seria alcançado através do balanceamento entre considerações relativas ao bem-estar geral e ao bem-estar dos doadores. Dessa forma, em questões de grande visibilidade ou de interesse geral, os atores políticos poderiam atribuir maior peso a considerações relativas ao bem-estar geral, enquanto o atendimento a interesses de grupos ou atores privados poderia ficar mais restrito a ações ou questões de menor visibilidade ou de interesse mais específico⁴.

Outro problema de ordem prática consiste na possibilidade de que o comportamento que se deseja influenciar refira-se a uma ação que não gera resultado observável ou impede que um resultado seja gerado. Sem um resultado palpável, e sendo difícil observar esse tipo de ação em si, não há como estimar a influência, por exemplo, de contribuições de campanha que tenham como fim ações desse tipo. Tais ações geralmente se dão nos bastidores e podem consistir em negociações para a não apreciação de uma lei, para troca de apoio legislativo (*logrolling*), sobre as prioridades na agenda legislativa, entre outras.

Outra dificuldade, ainda, reside no problema de variáveis omitidas. Przeworski (2011) chamou a atenção para possíveis diferenças no nível de participação política entre grupos de atores privados. Problema semelhante pode ocorrer se os grupos ou atores privados escolherem formas diferentes para tentar influenciar as decisões públicas: alguns atores ou grupos podem utilizar prioritariamente contribuições de campanha, enquanto outros podem empregar o *lobbying* direto ou até mesmo práticas ilegais (como propinas ou “doações por fora”, popularmente conhecidas como “caixa 2”). Se todas

essas práticas forem eficazes, provavelmente obteremos estimativas enviesadas ao levar em conta apenas uma delas na análise.

Por último, é possível apontar a dificuldade de estabelecer o contrafactual adequado. Gostaríamos de poder observar cada ator político em dois diferentes estados da natureza: no primeiro, observaríamos seu comportamento após haver recebido contribuição de campanha (o tratamento, em linguagem experimental) de determinado grupo ou ator privado; no segundo, observaríamos seu comportamento não havendo recebido doação de campanha do grupo ou ator privado em questão. Fosse isso possível, o efeito das doações de campanha seria dado pela diferença observada entre o comportamento quando o ator político foi “tratado”, em relação ao comportamento quando o ator político não recebeu o “tratamento”.

Como não é possível observar mais de um desses estados da natureza para cada indivíduo num mesmo instante de tempo, precisamos encontrar o contrafactual de outra maneira. Se o tratamento é atribuído aleatoriamente, espera-se que não existam diferenças significativas entre tratados e não tratados em variáveis importantes para o estudo. Na verdade, espera-se que as diferenças entre os grupos sejam aleatórias e tornem-se menos significativas à medida que a amostra aumenta (pela lei dos grandes números). Dessa maneira, o grupo dos não tratados pode ser utilizado como contrafactual do grupo dos tratados, pois os grupos seriam parecidos em tudo, exceto pelo fato de que um recebeu tratamento e o outro não.

No entanto, as doações de campanha não são alocadas aleatoriamente. Pode ser que não saibamos exatamente como são alo-

4 Lowi (1964) já chamava a atenção para o fato de que o tipo de questão tratada poderia afetar a probabilidade de que diferentes grupos a influenciassem.

cadras, mas certamente os doadores não realizam sorteios. É possível que levem em conta o posicionamento do ator político em temas específicos, sua probabilidade de sucesso eleitoral, entre outros fatores. Isso faz com que as diferenças entre o grupo dos tratados e o dos não tratados não sejam meramente aleatórias, o que, por sua vez, faz com que um não seja um bom contrafactual do outro. Esse problema deve ser enfrentado se quisermos ter uma boa estimativa do efeito do tratamento sobre a variável de interesse (no caso, das contribuições de campanha sobre as decisões públicas).

Podemos perceber, assim, que são muitos os problemas enfrentados e, em alguns casos, difíceis as possíveis soluções. Isso talvez ajude a explicar a variedade de conclusões encontradas pelos diversos trabalhos já realizados que tentaram aferir o efeito potencial de contribuições de campanha sobre aspectos particulares da atuação pós-eleitoral de atores políticos ou sobre resultados de decisões públicas.

Os primeiros trabalhos: décadas de 1970/1980/1990

Os primeiros trabalhos empíricos que buscaram relacionar de maneira mais sistemática contribuições de campanha a decisões públicas foram realizados nos Estados Unidos e datam do final dos anos 1960 e início dos anos 1970⁵. Em geral, compartilham a chamada abordagem do investimento, que vê as contribuições de campanha como investimentos explícitos voltados à obtenção de decisões públicas favoráveis. Segundo essa abordagem, os atores políticos estariam dispostos a servir (em alguma medida) os interesses de grupos ou atores privados, possi-

velmente desviando-se de posições preferidas por um grupo maior de eleitores, porque o dinheiro seria importante para atrair maior número de votos. Assim, para autores que compartilham essa visão, as contribuições de campanha teriam uma influência bastante discernível nas decisões públicas (Potters e Sloof, 1996).

Silberman e Durden (1976), num dos estudos mais importantes dessa primeira leva de trabalhos que buscaram estimar o impacto das contribuições de campanha nas decisões públicas, analisaram a votação nominal de uma lei para o aumento do salário mínimo nos Estados Unidos, em 1973. Os autores concluíram que as contribuições de campanha de grupos organizados trabalhistas influenciaram significativamente a posição dos congressistas, enquanto as doações de grupos organizados patronais, embora estatisticamente significantes, não apresentaram impacto tão relevante.

No entanto, o trabalho de Silberman e Durden (1976), valioso pelo caráter pioneiro, falhou ao não lidar com muitos dos problemas citados anteriormente. Não foram apresentadas soluções, por exemplo, para os problemas de endogeneidade e de estabelecimento do contrafactual adequado, o que fez com que os estimadores encontrados fossem enviesados, além de enfraquecer qualquer reivindicação de direção de causalidade. Potters e Sloof (1996) apontam também para um problema de variável omitida no trabalho: Silberman e Durden (1976) não controlaram a afiliação partidária dos congressistas, o que pode superestimar o efeito das contribuições se os doadores fizerem doações apenas para membros de um mesmo partido.

Durante a década de 1980, foram produzidos diversos trabalhos que buscavam

5 São exemplos os trabalhos de Zavonia e McKelvey (1969) e de Silberman e Durden (1976).

avançar na pesquisa sobre o impacto das contribuições de campanha ao procurar resolver o problema da endogeneidade⁶. A solução mais usual encontrada foi a utilização de modelos de equações simultâneas. Neles, se as equações forem identificadas e corretamente especificadas, contorna-se o problema da endogeneidade e obtêm-se estimativas não enviesadas dos parâmetros. Em geral, os resultados apresentados questionaram os obtidos pelos modelos de equação única, acusados de superestimar a influência das contribuições de campanha.

Chappell (1982) foi um dos primeiros a introduzir um modelo de equações simultâneas para dar conta do problema da endogeneidade entre o posicionamento do congressista e as contribuições que recebe. O autor escolheu sete votações nominais em temas bastante específicos, realizadas entre 1974 e 1977, no Congresso norte-americano, para a avaliação empírica do impacto das contribuições de campanha no comportamento legislativo dos congressistas. Em seu modelo, uma das equações busca descrever o padrão esperado de votação do congressista em determinadas questões (a probabilidade de que vote “sim” em determinada questão) e a outra procura descrever a probabilidade de que receba contribuições de campanha de determinado grupo. A conclusão do estudo é que modelos que não levam em conta a endogeneidade entre o posicionamento do congressista e as contribuições recebidas superestimam o impacto das contribuições de campanha.

No entanto, Smith (1995) argumenta que Chappell (1982) falhou na tentativa de eliminar a endogeneidade de seu modelo. Isso porque o autor utiliza como *proxy* para a posição inerente (ideologia) do con-

gressista um índice calculado com base nas votações que realizou na mesma legislatura dos casos sob análise – não se tratando, portanto, de *lag* da variável de interesse. Se for verdade que há relação entre as doações de campanha e o posicionamento dos congressistas, então o índice não é uma variável exógena, o que faz com que as restrições de exclusão, necessárias para a identificação do modelo, não se sustentem. Este problema de medição da variável de ideologia do congressista, também identificado por Wawro (1999), é compartilhado por outros estudos que utilizam o mesmo índice em seu modelo de equações simultâneas, como o de Saltzman (1987).

Wright (1985) também utilizou um modelo de equações simultâneas e encontrou um efeito limitado das contribuições de campanha sobre votações nominais no Congresso norte-americano. O autor utilizou informações sobre o arranjo institucional de cinco grandes PACs para explicar sua influência no comportamento legislativo dos congressistas. Ele concluiu que os PACs em questão não foram capazes de alterar o resultado das votações em nenhuma das votações específicas analisadas.

Grenzke (1989) chegou à conclusão semelhante ao analisar 120 PACs. A novidade do trabalho apresentado pela autora é a disposição dos dados em forma de painel. Grenzke procura, dessa forma, contornar o problema de não se saber a predisposição inicial do decisor. Seu argumento é de que os fatores ideológicos ou idiossincráticos e relacionados ao eleitorado (*constituency*) de um congressista não devem se alterar de maneira significativa ao longo do tempo. Dessa forma, se olharmos, ao longo do tempo, para as mudanças nas contribuições de

6 São exemplos os trabalhos de Chappell (1982), de Kau, Keenan e Rubin (1982) e de Saltzman (1987).

campanha recebidas por um congressista e para seu padrão de votação, eliminaremos a necessidade de utilizar algumas variáveis de controle (pois esses fatores são considerados constantes no tempo). No entanto, Wawro (2001) argumenta que, apesar de dispor seus dados em forma de painel, a autora não utiliza efetivamente métodos econométricos para dados nesse formato. Além disso, o autor também chama a atenção para o fato de que o desenho amostral de Grenzke (1989) acaba levando a um viés de sobrevivência, já que inclui apenas os congressistas que serviram em todas as legislaturas de 1973 a 1982. O viés de sobrevivência ocorre porque o padrão de votação de um candidato e as contribuições de campanha que recebe devem influenciar sua probabilidade de reeleição, levando a um problema de seleção amostral (no caso, como mencionado, de viés de sobrevivência).

O próprio Wawro procura superar os problemas identificados no modelo de painel de Grenzke, analisando as contribuições de campanha e as votações nominais dentro de um mesmo ciclo eleitoral, ao invés de analisar vários ciclos eleitorais em conjunto, como havia feito Grenzke. No entanto, apesar das correções metodológicas, Wawro chega à conclusão semelhante à de Grenzke, de que as contribuições de campanha têm um efeito muito pequeno sobre as votações nominais analisadas.

Smith (1995) também chama a atenção para o fato de que muitos dos estudos publicados nos anos 1980 e na primeira metade da década de 1990 incorriam em erro comum de especificação do modelo ao omitirem variáveis que poderiam ser altamente correlacionadas com as contribuições de campanha recebidas por um ator político. O autor oferece o exemplo de uma variável relacionada ao peso econômico de determinado setor de atividade em um distrito

eleitoral. Para entender esse ponto, consideremos dois setores de atividade, com igual capacidade de mobilização para a ação coletiva, num mesmo distrito eleitoral. É provável que o setor de maior peso econômico ofereça maiores contribuições de campanha, já que dispõe de mais recursos. No entanto, os candidatos poderiam estar inclinados a apoiar os interesses desse setor simplesmente porque é o que emprega maior quantidade de pessoas no distrito, ou porque ajuda a dinamizar a economia do distrito, e estariam dispostos a fazê-lo mesmo na ausência de contribuições de campanha. Dessa maneira, a omissão desta variável pode levar o analista a superestimar o efeito das contribuições de campanha.

A variação nos métodos e resultados obtidos não se resumiu às pesquisas que buscavam o impacto de contribuições de campanha em votações nominais, mas estendeu-se também, durante os anos 1980 e 1990, a outros alvos da tentativa de influência dos grupos e atores privados. Schroedel (1986) e Wright (1990), por exemplo, estudam votações dentro de comitês. O trabalho de Schroedel procura analisar se o pertencimento a um comitê pode potencializar o efeito das contribuições e acaba encontrando evidências de que as contribuições impactam o padrão de votação dos congressistas dentro dos comitês nos Estados Unidos. Já o trabalho de Wright foca-se em votações nos comitês de agricultura e de usos e costumes, também naquele país, e conclui que as doações de campanha pouco influenciam tais votações.

Grossman e Helpman (1994), por sua vez, estudam os efeitos do *lobbying* e das contribuições de campanha sobre a política comercial de um país. O modelo teórico desenvolvido pelos autores serviu de referência para a maior parte das análises posteriores sobre a influência de grupos de

interesse na política comercial. Em seu modelo, Grossman e Helpman consideram, como já mencionado, que os atores políticos maximizam seu bem-estar, que é função das contribuições de campanha e dos votos que recebem. *Grosso modo*, se os atores políticos valorizassem apenas os votos, preocupar-se-iam apenas com o bem-estar geral da população, e a política comercial resultante seria a adoção do livre-comércio. No entanto, como os atores políticos valorizam também o recebimento de doações de campanha e o apoio de grupos mobilizados, a política comercial resultante apresenta algumas barreiras ao livre-comércio, as quais atendem a interesses protecionistas de alguns setores da economia (representados por atores privados ou grupos de interesse).

Grossman e Helpman oferecem previsões testáveis, em seu modelo teórico, firmemente conectadas com a teoria, relacionando o nível de proteção de cada setor na economia a seu nível de organização política (além de sua competição com os demais setores), à dependência do comércio, dada pela razão da produção doméstica pelo comércio líquido do país nos produtos do setor, e à elasticidade-preço da demanda por importações ou da oferta de exportações nos vários setores da economia⁷.

Diversos autores propuseram extensões ao modelo inicial de Grossman e Helpman (1994) e buscaram comprovação empírica de suas previsões. Goldberg e Maggi (1999) e Gawande e Bandyopadhyay (2000), por exemplo, estão entre os que apresentam evidências que parecem confirmar as previsões do modelo. Em geral, os testes do modelo de Grossman e Helpman (na versão original ou em uma de suas extensões) sustentam que as relações previstas são contingentes ao grau

de organização política do setor econômico em questão.

No entanto, Ederington e Minier (2008) criticam a maneira encontrada para medir o grau de organização política de um setor econômico nesses estudos. Enquanto Grossman e Helpman (1994) tomam como dado o problema de ação coletiva, considerando como organizados os setores que apresentam nível positivo de contribuições de campanha, os estudos que procuram testar o modelo apresentam soluções *ad hoc*, em geral considerando organizados os setores que apresentam nível de contribuições superior a certo valor arbitrário (é o caso, por exemplo, do trabalho de Goldberg e Maggi, 1999).

Outra crítica apresentada pelos autores, relacionada ao modelo de Grossman e Helpman, diz respeito ao pressuposto simplificador de que os instrumentos de política comercial são os únicos disponíveis ao governo. Para que tal ideia pudesse ter sustentação empírica, teríamos de assumir que o padrão de política comercial seria independente de considerações de política doméstica, o que constitui um pressuposto muito forte. Além disso, teríamos de ser capazes de distinguir as contribuições destinadas à influência da política comercial e à influência de políticas domésticas, o que não é tarefa simples.

Para contornar esse problema, Ederington e Minier (2008) sugerem que o modelo se torne mais complexo, oferecendo ao governo instrumentos de política doméstica, além daqueles de política comercial. Dessa forma, altera-se o equilíbrio do modelo, assim como as equações a serem estimadas para testá-lo. Os autores argumentam que as evidências empíricas oferecem sustentação às modificações sugeridas.

7 Para uma discussão mais completa do modelo ver, por exemplo, Imai, Katayama e Krishna (2009).

Já Imai, Katayama e Krishna (2008), cientes das dificuldades acima referidas para a operacionalização dos testes do modelo de Grossman e Helpman (1994), propuseram uma metodologia de verificação que não depende da classificação da organização dos setores industriais. Os autores utilizam regressão quantílica com variável instrumental para descrever o relacionamento entre uma medida de proteção setorial e o inverso da razão entre penetração de importações no setor sobre a elasticidade da demanda por importações, também no setor. A previsão do modelo diz que tal regressão deveria retornar um coeficiente positivo para *quantis* cuja razão esteja próxima a 1. Os resultados empíricos, no entanto, não fornecem evidências favoráveis ao modelo.

Dessa forma, percebe-se que a ambiguidade de resultados não se resume apenas à relação entre contribuições de campanha e votações nominais, estendendo-se também por outros aspectos da atuação dos atores políticos ou de resultados de decisões públicas.

Trabalhos mais recentes: décadas de 1990/2000/2010

A segunda metade dos anos 1990 e o começo da década de 2000 não apresentaram grandes inovações metodológicas no estudo do efeito das contribuições de campanha. A estimação por equações simultâneas ou utilizando dados em painel permaneceu predominante. Os analistas, em geral, tentaram encontrar aspectos mais específicos da atuação dos congressistas que pudessem ser alvo de tentativa de influência por parte dos atores ou grupos privados e que tivessem menor visibilidade pública.

Hansen e Prusa (1997) estudaram os determinantes de medidas *antidumping* e outras medidas compensatórias em política

comercial, nos Estados Unidos. Os autores concluíram que fatores políticos, medidos, entre outras coisas, por contribuições de campanha, são importantes para explicar a aplicação de tais medidas. Brooks, Cameron e Carter (1998) também procuraram oferecer evidências de que doações de campanha influenciariam o comportamento de congressistas ou o resultado de políticas públicas. Os autores utilizaram um modelo de equações simultâneas para analisar a relação entre doações e votações relativas a subsídios e incentivos para o setor açucareiro daquele país, e a conclusão apresentada foi de que as contribuições influenciaram o posicionamento dos congressistas. Na mesma linha, Stratmann (2005) também concluiu que as doações de campanha influenciaram o posicionamento de congressistas a respeito de legislação sobre serviços financeiros.

Ansolabehere, De Figueiredo e Snyder Jr. (2002), por outro lado, sustentaram que as contribuições de campanha não eram uma forma de “comprar” posicionamentos dos congressistas (não eram um “investimento”), mas, sim, uma forma de participação política (uma forma de “consumo”). Os autores se apoiaram em estudos anteriores e em estimativas para dados em painel para sustentar seu argumento, procurando mostrar que as doações não exerceriam influência substancial sobre o comportamento dos congressistas nos Estados Unidos. Bergan (2010) também usa dados em painel para mostrar que as contribuições da indústria do fumo não influenciaram o comportamento legislativo de deputados na Assembleia da Califórnia.

Witko (2011), por sua vez, estudou a relação entre a doação para campanhas eleitorais e o recebimento de contratos públicos no país entre 1979 e 2006. O autor concluiu que, mesmo após controlar o recebimento passado de contratos públicos e a reputação da companhia, além de outros

fatores, empresas que deram contribuições maiores para candidatos ao Congresso subsequentemente receberam maior número de contratos públicos.

A análise conduzida por Witko pode levantar questionamentos. Em primeiro lugar, a amostra selecionada pelo autor é composta apenas por PACs que existiram continuamente durante todo o período estudado, o que pode gerar um viés de sobrevivência. Em segundo lugar, o autor não procura lidar com o fato de que as contribuições de campanha (o tratamento) não são realizadas ou alocadas aleatoriamente. Assim, não modela a realização ou alocação das contribuições de campanha, o que pode gerar dúvidas sobre a comparabilidade entre os grupos dos tratados e dos não tratados (daqueles que realizam e daqueles que não realizam contribuições de campanha). Em terceiro lugar, sua variável referente à “reputação” das empresas é, na verdade, uma variável que reflete o efeito da “má reputação” das empresas, e nada diz sobre sua eficiência, algo que seria interessante controlar, já que empresas mais eficientes tenderiam a ganhar mais contratos do que empresas ineficientes.

Apenas na segunda metade da década de 2000 começam a aparecer os primeiros estudos que procuram utilizar métodos quase-experimentais para a aferição do efeito das contribuições de campanha. Esses métodos procuram resolver o problema já mencionado do estabelecimento do contrafactual adequado e, se bem utilizados, ajudam a mitigar o problema de variáveis omitidas – problemas que podem ter provocado viés nas estimativas apresentadas por estudos anteriores e ter contribuído para a variabilidade dos resultados obtidos.

Dombrovsky (2010) argumenta que o resultado (supostamente) não antecipado de uma eleição na Letônia, em 2002, criou um quadro quase-experimental para a averiguação do efeito das contribuições de campanha no desempenho de empresas que apresentavam conexões políticas. Em 2002, a maior força política do país, o partido Latvian Way, que detinha então o cargo de Primeiro Ministro, não obteve a porcentagem de votos necessária para eleger representantes para o Parlamento, fato não antecipado pelas pesquisas de opinião conduzidas nos meses anteriores à eleição⁸. Dessa forma, segundo o autor, seria possível verificar o efeito do encerramento não antecipado da conexão política das empresas sobre seu desempenho operacional. Para isso, utilizou o método de diferenças-em-diferenças sobre dados em painel, com um procedimento de *matching* muito simples para estabelecimento do contrafactual. O autor concluiu que empresas que doaram para o Latvian Way apresentaram desempenho operacional cerca de 24% pior se comparado ao de empresas que contribuíram com a campanha de outros partidos e empresas que não realizaram doações. Esse desempenho foi ainda pior no caso de empresas que doaram apenas para o Latvian Way. Ou seja, Dombrovsky concluiu que conexões políticas, medidas pelas contribuições de campanha oferecidas, seriam capazes de impactar o desempenho operacional de uma empresa.

No entanto, o fato de as contribuições de campanha não serem alocadas aleatoriamente ou a possibilidade de o resultado eleitoral ter sido antecipado em algum grau podem gerar questionamentos quanto aos resultados apresentados. No caso da aloca-

8 O autor diz, no entanto, que a última pesquisa de opinião divulgada pouco antes da eleição mostrava um declínio perigoso na preferência pelo Latvian Way.

ção das doações, é possível que uma variável importante na seleção dos indivíduos que doam (ou mesmo na seleção de para quem se doa) influencie também o resultado operacional da empresa. Já a antecipação (em algum grau) do resultado eleitoral poderia provocar algum tipo de comportamento estratégico nos agentes. Essas duas situações poderiam causar viés nos resultados obtidos.

Boas, Hidalgo e Richardson (2011), por sua vez, utilizaram o método de regressão descontínua para analisar o efeito de uma vitória eleitoral sobre o valor do conjunto dos contratos públicos recebidos pelos doadores de candidatos a deputado federal no Brasil.

Os autores utilizaram o fato de os atores políticos não poderem controlar precisamente os resultados eleitorais. Isso é ainda mais forte no sistema brasileiro de representação proporcional de lista aberta, pois a competição eleitoral se dá, em primeiro lugar, entre partidos (ou coligações) pelas cadeiras disponíveis, e, depois, dentro dos partidos (ou coligações) pelas cadeiras conquistadas, o que faz com que o ponto de corte entre ser ou não ser eleito seja difícil de antecipar. Dessa forma, por mais que conheçam maneiras de conseguir maior número de votos, os atores políticos não conseguem manipular com facilidade a regra de seleção. Some-se a isso o fato de fatores aleatórios poderem afetar o resultado dos candidatos e verificaremos que, numa pequena vizinhança ao redor do ponto de corte, o resultado da eleição irá se aproximar de uma designação aleatória.

A aproximação a uma designação aleatória permite a criação de grupos comparáveis, quando o número de observações é suficientemente grande (como resultado da lei dos grandes números). Assim, os autores sustentam que é possível comparar o valor do conjunto dos contratos públicos recebidos pelos doadores de candidatos eleitos com o mesmo valor para candidatos não eleitos, na

vizinhança do ponto de corte, a fim de aferir o efeito de uma vitória eleitoral sobre o valor desses contratos. Se o valor do conjunto dos contratos públicos recebidos por doadores de candidatos eleitos fosse consistentemente maior do que o valor recebido por candidatos não eleitos, e se os grupos fossem iguais em tudo, exceto na administração do tratamento (a vitória eleitoral), então passaríamos a acreditar que, na média, a vitória eleitoral de um candidato faria com que seus doadores de campanha recebessem mais contratos públicos. Ou seja, contribuir para campanhas eleitorais, na média, importaria, desde que o candidato fosse eleito.

Os autores estimaram o efeito de uma vitória eleitoral sobre os contratos públicos recebidos pelos doadores do candidato para tipos específicos de empresas e partidos particulares. A ideia é que empresas que dependem mais de contratos públicos para seu resultado operacional (como aquelas especializadas na construção de estradas ou outras obras de infraestrutura) teriam maior interesse no mecanismo em questão – a doação de recursos para campanhas eleitorais com vistas a aumentar suas chances de conseguir novos contratos e/ou desembolsos. No caso dos partidos, pensa-se que o Executivo pode privilegiar os interesses de membros da coligação governista ou, até mesmo, apenas os interesses do principal partido da situação.

Após confirmarem o balanceamento entre as amostras de tratados e não tratados em diversas covariadas, os autores apresentaram seus resultados. Examinando a amostra completa de candidatos, encontraram evidências de um efeito positivo, mas estatisticamente insignificante, de uma vitória eleitoral sobre futuros contratos públicos. O mesmo resultado foi observado quando restringiram a amostra a candidatos que receberam doações de empresas que trabalham com obras públicas (setores de construção civil, energia

e água e saneamento). Restringindo ainda mais a amostra a candidatos de partidos integrantes da coalizão governista no início do governo Lula (2007)⁹ que receberam contribuições de empresas que trabalham com obras públicas, o efeito positivo praticamente desaparece e continua estatisticamente insignificante. Por último, os autores reduzem ainda mais a amostra, ficando apenas com candidatos do PT que receberam doações de empresas que trabalham com obras públicas. Neste caso, encontraram um efeito positivo e estatisticamente significativo de uma vitória eleitoral sobre os futuros contratos públicos.

O trabalho de Boas, Hidalgo e Richardson (2011), contudo, é passível de algumas críticas. Em primeiro lugar, a variável de seleção que utilizam (a margem eleitoral bruta de um candidato) faz com que os menores distritos eleitorais sejam sobrerrepresentados ao redor do ponto de corte, pois, em geral, as margens eleitorais são mais estreitas em distritos onde há um número menor de eleitores.

Em segundo lugar, quando procuram estimar o efeito de uma vitória eleitoral sobre os contratos públicos futuros recebidos pelos doadores dos candidatos, os autores não utilizam os contratos recebidos no ciclo anterior como controle¹⁰. O problema é que há uma boa correlação entre os contratos recebidos pelas empresas em anos consecutivos (ou mesmo em ciclos consecutivos, como 2004-2006 e 2008-2010, tratados no trabalho). E as contribuições não devem explicar o volume total de contratos recebidos – o que pode ser explicado por diversos fatores, além das contribuições –, mas, sim, parte das variações que ocorrem entre os ciclos. Além

disso, a inclusão da variável no modelo poderia ajudar a reduzir a variância residual, o que é interessante quando se reduz o número de observações (o que ocorre conforme os autores vão limitando a amostra).

Já o trabalho de Araujo (2012) tem objetivo semelhante ao de Boas, Hidalgo e Richardson (2011), embora tome decisões diversas no que se refere aos pontos discutidos acima.

Araujo (2012) utiliza uma variável de seleção que parece corrigir de maneira mais adequada o problema da sobrerrepresentação dos menores distritos eleitorais ao redor do ponto de corte, ao trazer para a análise a consideração dos diferentes quocientes eleitorais existentes entre os distritos eleitorais brasileiros.

Ademais, são utilizadas, no trabalho, algumas variáveis como controles. Utilizam-se, em primeiro lugar, os contratos públicos que os doadores receberam no ciclo anterior e as doações recebidas de pessoas jurídicas, por se tratar de variáveis altamente correlacionadas com a variável dependente (o que também ajuda a reduzir a variância residual). Em segundo lugar, utilizam-se variáveis cujo balanceamento ao redor do ponto de corte não seja bem definido, como uma variável referente ao distrito eleitoral dos candidatos, ou que possa influenciar o efeito do tratamento, como a filiação partidária dos candidatos. Tais controles visam eliminar as dúvidas que pudessem restar sobre a utilização do desenho de regressão descontínua para o caso em questão.

A primeira estimação realizada mostrou que uma vitória eleitoral não gerou, em média, maior valor de contratos públicos

9 Os autores consideraram: PMDB, PP, PV, PSB, PC do B, PDT e PR – excluindo o PT.

10 Alternativamente, os autores poderiam adotar como variável dependente os contratos recebidos no ciclo 2008-2010 menos os contratos recebidos no ciclo 2004-2006.

para os doadores de campanha de candidatos eleitos por pouco, em comparação com candidatos não eleitos por pouco, mesmo se consideradas apenas empresas relacionadas a obras públicas ou à construção civil.

Em seguida, o autor modificou um pouco a análise para abranger a existência de candidatos eleitos que se licenciam, renunciam ou são cassados e de candidatos não eleitos que assumem o mandato de maneira interina ou definitiva, assim como a existência de empresas que doam para muitos candidatos, entre eleitos e não eleitos. Considerando esses fatos, concluiu-se que exercer o mandato de deputado federal por ao menos um ano parece ter gerado, em média, maior valor de contratos públicos para os doadores dos candidatos, ao redor do ponto de corte.

Este resultado, no entanto, levanta muitas questões, já que não se mantém quando consideradas apenas empresas que teoricamente estariam mais interessadas em contratos públicos (empresas relacionadas a obras públicas ou à construção civil). Além disso, os sinais referentes de pertencimento ao partido do presidente ou à coalizão governamental não apresentaram o sinal esperado.

Estes trabalhos (Dombrovsky, 2010; Boas, Hidalgo e Richardson, 2011; Araujo, 2012) têm caráter pioneiro e ainda necessitam de ajustes, assim como de maior refinamento. Mas parecem apontar o caminho da fronteira do conhecimento nesse campo de pesquisa.

Agenda de pesquisa e desdobramentos

A utilização de métodos quase-experimentais em Ciência Política ainda está em sua fase inicial. Mas a procura por esses métodos, tendo em vista a superação de muitos dos problemas associados aos estudos observacionais, parece ser uma das fronteiras do conhecimento em nosso campo.

Assim também se dá no estudo da relação entre contribuições de campanha e aspectos particulares da atuação pós-eleitoral de atores políticos ou sobre resultados de decisões públicas.

A diversidade de resultados encontrados pelos primeiros estudos pode ser, ao menos em parte, explicada pelas dificuldades inerentes aos estudos observacionais. Muitas dessas dificuldades, entre elas o estabelecimento do contrafactual adequado, a alocação aleatória do “tratamento” e o controle sobre outras variáveis que podem influenciar o resultado de interesse, podem ser mitigadas com o uso de métodos quase-experimentais.

As situações quase-experimentais não são encontradas facilmente, mas algumas características dos sistemas políticos modernos, como a existência de eleições (e a consequente possibilidade de que haja “eleitos por pouco” e “não eleitos por pouco”) ou a entrada em vigência de leis ou medidas, de caráter permanente ou provisório, podem criar oportunidades que possibilitem a utilização de instrumental quase-experimental.

Bibliografia

ARAUJO, Gustavo B. (2012). *Contribuições de campanha influenciam decisões públicas? O caso dos contratos públicos federais e das emendas ao orçamento no Brasil*. Tese de doutorado em Ciência Política, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.

ANSOLABEHRE, S.; FIGUEIREDO, J. de; SNYDER Jr., J. M. (2002). “Are campaign contributions investment in the political marketplace or individual consumption? Or ‘Why is there so little money in politics?’”. Disponível em: <http://web.mit.edu/jdefig/www/papers/invest_or_consumpt.pdf>.

- BENTLEY, Arthur F. (1908). *The process of government*. Chicago: University of Chicago Press.
- BEN-ZION, Uri; EYTAN, Zeev (1974). "On money, votes, and policy in a democratic society". *Public Choice*, n. 17, p. 1-10.
- BOAS, Taylor C.; HIDALGO, F. Daniel; RICHARDSON, Neal P. (2011). "The spoils of victory: campaign donations and government contracts in Brazil". *Working Paper*, n. 379, The Helen Kellogg Institute for International Studies.
- BROOKS, J. C.; CAMERON, C.; CARTER, C. (1998). "Political action committee contribution and U.S congressional voting on sugar legislation". *American Journal of Agricultural Economics*, n. 80, p. 441-454.
- CHAPPELL, Henry W. (1982). "Campaign contributions and congressional voting: a simultaneous Probit-Tobit model". *The Review of Economics and Statistics*, v. 64, n. 1, p. 77-83.
- DOMBROVSKY, V. (2010). "Does Latvia need an industrial policy?". *Discussion Paper*. President's strategic analysis commission, Riga, Latvia.
- EDERINGTON, Josh; MINIER, Jenny (2008). "Reconsidering the empirical evidence on the Grossman-Helpman model of endogenous protection". *Canadian Journal of Economics*, v. 41, n. 2, p. 501-516.
- GAWANDE, Kishore; BANDYOPADHYAY, Usree (2000). "Is protection for sale? Evidence on the Grossman-Helpman theory of endogenous protection". *The Review of Economics and Statistics*, v. 82, n. 1, p. 139-152.
- GAWANDE, Kishore; KRISHNA, Pravin; OLARREAGA, Marcelo (2012). "Lobbying competition over trade policy". *International Economic Review*, v. 53, n. 1, p. 115-132.
- GOLDBERG, Pinelopi K.; MAGGI, Giovanni (1999). "Protection for sale: an empirical investigation". *American Economic Review*, n. 89, p. 1135-1155.
- GRENZKE, Janet M. (1989). "PACs and the congressional supermarket: the currency is complex". *American Journal of Political Science*, n. 33, p. 1-24.
- GROSSMAN, Gene M.; HELPMAN, Elhanan (1994). "Protection for sale". *The American Economic Review*, v. 84, n. 4, p. 833-850.
- IMAI, Susumu; KATAYAMA, Hajime; KRISHNA, Kala (2008). "A quantile-based test of protection for sale model". *NBER Working Paper*, W13900.
- _____. (2009). "Is protection really for sale? A survey and directions for future research". *International Review of Economics Finance*, v. 18, n. 2, p. 181-191.
- HANSEN, W. L.; PRUSA, T. J. (1997). "The economics and politics of trade policy: an empirical analysis of ITC decision making". *Economic Inquiry*, n. 35, p. 97-107.
- JACOBSON, Gary C. (1990). "The effects of campaign spending in house elections: new evidence for old arguments". *American Journal of Political Science*, n. 34, p. 334-362.
- JOHNSON, Joel W. (2011). "Campaign spending in proportional electoral systems: incumbents versus challengers revisited". *Comparative Political Studies*, [v. 46, n. 8, p. 968-993, Aug. 2013; first published on Oct. 29, 2012].
- KAU, James B.; KEENAN, Donald; RUBIN, Paul H. (1982). "A general equilibrium model of congressional voting". *The Quarterly Journal of Economics*, v. 97, n. 2, p. 271-293.
- LANGBEIN, Laura I. (1986). "Money and access: some empirical evidence". *Journal of Politics*, v. 48, p. 1052-1062.
- LEVITT, Steven D. (1994). "Using repeat challengers to estimate the effect of campaign spending on election outcomes in the US House". *The Journal of Political Economy*, v. 102, n. 4, p. 777-798.

- LOWI, Theodore J. (1964). "American business, public policy, case studies and political theory". *World Politics*, v. 16, n. 4, p. 677-715.
- MANCUSO, Wagner P.; OLIVEIRA, Amâncio J. S. N. O. (2006). "Abertura econômica, empresariado e política: os planos doméstico e internacional". *Lua Nova – Revista de Cultura e Política*, n. 69, p. 147-172.
- PELTZMAN, Sam (1984). "Constituent interest and congressional voting". *Journal of Law and Economics*, v. 27, n. 1, p. 181-210.
- POTTERS, Jan; SLOOF, Randolph (1996). "Interest groups: a survey of empirical models that try to assess their influence". *European Journal of Political Economy*, v. 12, n. 3, p. 403-442.
- PRZEWORSKI, Adam (2011). "Money, politics, and democracy". *Working Paper*, New York University.
- SALISBURY, Robert H. (1975). "Interest Groups". In: POLSBY, N.; GREENSTEIN, F. (eds.). *Handbook of Political Science*, Addison-Wesley, v. 4.
- SALTZMAN, Gregory M. (1987). "Congressional voting on labor issues: the role of PACs". *Industrial and Labor Relations Review*, v. 40, n. 2, p. 163-179.
- SAMUELS, David J. (2000). "The gubernatorial coattails effect: federalism and congressional elections in Brazil". *The Journal of Politics*, v. 62, n. 1, p. 240-253.
- _____. (2001). "Incumbents and challengers on a level playing field: assessing the impact of campaign finance in Brazil". *The Journal of Politics*, v. 63, n. 2, p. 569-584.
- SCHROEDEL, Jean R. (1986). "Campaign contributions and legislative outcomes". *The Western Political Quarterly*, v. 39, n. 3, p. 371-389.
- SILBERMAN, Jonathan I.; DURDEN, Garey C. (1976). "Determining legislative preferences on the minimum wage: an economic approach". *The Journal of Political Economy*, v. 84, n. 2, p. 317-330.
- SMITH, Richard A. (1995). "Interest group influence in the US Congress". *Legislative Studies Quarterly*, v. 20, n. 1, p. 89-139.
- STRATMANN, Thomas (1995). "Campaign contributions and congressional voting: does the timing of contributions matter?". *The Review of Economics and Statistics*, v. 77, n. 1, p. 127-136.
- _____. (2005). "Some talk: money in politics. A (partial) review of the literature". *Public Choice*, n. 124, p. 135-156.
- WAWRO, Gregory (1999). "A panel probit analysis of campaign contributions and roll call votes". In: American Political Science Association, New York. [*American Journal of Political Science*, v. 45, n. 3, 2001].
- WELCH, William P. (1974). "The economics of campaign funds". *Public Choice*, n. 20, p. 83-97.
- _____. (1981). "Money and votes: a simultaneous equation model". *Public Choice*, n. 36, p. 209-234.
- WRIGHT, John R. (1985). "PACs, contributions, and roll calls: an organizational perspective". *American Political Science Review*, n. 79, p. 400-414.
- _____. (1990). "Contributions, lobbying, and committee voting in the US House of Representatives". *The American Political Science Review*, v. 84, n. 2, p. 417-438.
- ZAVONIA, William; MCKELVEY, Richard (1969). "A statistical model for the analysis of legislative voting behavior". *American Political Science Association*, New York.

Artigo recebido em 4/3/2013

Aprovado em 6/6/2013

Resumo

Contribuições de campanha: problemas e dificuldades da agenda de pesquisa quantitativa

Contribuições de campanha afetam decisões públicas ou a atuação pós-eleitoral de atores políticos? A pesquisa empírica quantitativa em Ciência Política debate esta questão há bastante tempo. No entanto, as respostas obtidas foram, em geral, ambíguas. Sustenta-se aqui que essa ambiguidade deve-se, em parte, a dificuldades práticas e metodológicas – muitas vezes mal-endereçadas – enfrentadas pelos analistas. Neste trabalho, procuramos mostrar como os pesquisadores lidaram com essas dificuldades através do tempo e propomos a utilização de desenhos de pesquisa que procuram se beneficiar de situações que se aproximam de experimentos, para mitigá-las.

Palavras-chave: Contribuições de campanha; Decisões públicas; Pesquisa empírica; Metodologia quantitativa; Quase-experimentos.

Abstract

Campaign Contributions: problems and difficulties of the quantitative research agenda

Do campaign contributions affect political decisions or post-electoral behavior of political actors? For a long time this question has been discussed by the empirical quantitative research in political science. The answers, however, have been generally ambiguous. Here, it is sustained that such ambiguity is due, in part, to practical and methodological difficulties – often wrongly addressed – faced by the analysts. The article seeks to show how researchers have dealt with those difficulties along time, and proposes using research designs intended to take advantage of situations quasi-experimental in order to reduce such ambiguities.

Keywords: Campaign contributions; Public decisions; Empirical research; Quantitative methodology; Quasi-experiments.

Résumé

Contributions de campagne : problèmes et difficultés de l'agenda de recherche quantitative

Est-ce que les contributions de campagne affectent les décisions publiques ou l'activité postélectorale des acteurs politiques ? La recherche empirique quantitative en Science Politique débat, depuis longtemps, cette question. Néanmoins, les réponses obtenues ont été, en général, ambiguës. Nous soutenons que cette ambiguïté se doit, en partie, à des difficultés pratiques et méthodologiques - souvent mal dirigées - auxquelles font face les chercheurs. Nous tentons, dans ce travail, de démontrer la façon par laquelle les chercheurs ont fait face à ces difficultés au cours des dernières années et nous proposons l'emploi de croquis de recherche qui tentent, en vue de les mitiger, de tirer profit de ces situations, proches d'une expérimentation.