

# LOS ENFOQUES TEÓRICOS SOBRE EL COMPORTAMIENTO ELECTORAL

*David Sulmont Haak*

Profesor del Departamento de Ciencias Sociales de la PUCP  
Abril 2010

## *Introducción*

El objetivo de este documento es dar cuenta de los principales enfoques teóricos, tanto clásicos como contemporáneos, que han inspirado los estudios sobre comportamiento electoral, los cuales conforman uno de los campos tradicionales de la ciencia política y la sociología política. Inicialmente este tipo de investigación se sustentaba en el análisis de información agregada de resultados electorales y características sociodemográficas, provenientes de datos censales de las circunscripciones electorales. A partir de los años 30, el surgimiento de la metodología de los sondeos de opinión basados en muestreo probabilístico le permitió a los investigadores de este campo contar con datos a nivel individual y poner prueba hipótesis sobre el comportamiento del individuo-elector (Visser 1994).

En los diversos balances sobre los enfoques utilizados para estudiar el comportamiento electoral (Carmines y Huckfeldt 1988; Knight y Marsh 2002: 332-9; Mayer 2006; Rose 2000; Evans 2003) se distinguen tres grandes tipos de modelos o paradigmas teóricos que buscan explicar los factores que están detrás de la racionalidad de las personas al momento de tomar sus decisiones de voto. En la literatura estos paradigmas son conocidos como (1) *el modelo sociológico*, (2) *el modelo socio-psicológico* y (3) *los modelos racionales o “económicos”*.

## ***Los modelos sociológico y socio-psicológico***

Los enfoques sociológicos y socio-psicológicos constituyen los primeros paradigmas teóricos desarrollados para comprender el comportamiento electoral a nivel individual. El primero de ellos, que corresponde históricamente con la primera fase de estudios de comportamiento electoral basados en encuestas por muestreo en Estados Unidos en la década de 1940, se identifica con los planteamientos de la “Escuela de Columbia”, debido a su origen en la universidad norteamericana del mismo nombre. El iniciador de esta corriente es el científico social Paul Lazarsfeld, quien en sus investigaciones sobre las elecciones presidenciales norteamericanas de 1940 y de 1948 planteó un esquema analítico que enfatizaba el rol y la influencia de los grupos primarios y las características sociales de las personas en sus decisiones electorales. Los trabajos de Lazarsfeld y Berelson en este campo, *The People's Choice* (Lazarsfeld et al. 1968) y *Voting* (Berelson 1954), se han convertido en clásicos de la investigación en sociología política .

La idea fundamental de este enfoque teórico es que el elector es un ser social, cuyas opiniones y opciones políticas se forman a partir de las relaciones sociales (contactos y conversaciones interpersonales) que establece con los demás miembros de los grupos a los cuales pertenece o está adscrito de manera más o menos permanente. De esta forma, la estructura social condiciona la formación de y pertenencia a grupos y comunidades sociales (de clase, religión o grupo étnico), los cuales, a partir del proceso de socialización y de la convivencia cotidiana, ejercen una influencia directa en la configuración de las orientaciones políticas de las personas. Desde esta perspectiva, las decisiones individuales relacionadas con el voto son analizadas como un reflejo de la conformidad de las personas con las normas sociales predominantes en sus grupos de referencia.

El segundo enfoque teórico denominado “socio-psicológico”, está asociado también con la fase inicial de los estudios sobre comportamiento electoral, y es conocido en la literatura como el enfoque de la “Escuela de Michigan”, desarrollado por investigadores del Social Research Center (SRC) de la Universidad de Michigan. Si bien el primer estudio electoral del SRC fue en las elecciones presidenciales norteamericanas de 1948, es en la década de los 50 cuando se va perfilando un nuevo modelo teórico para explicar el comportamiento electoral. A diferencia de la Escuela de Columbia, que enfatiza la influencia de los factores sociales y de los grupos de referencia, la Escuela de Michigan se centra en el conjunto de las disposiciones y actitudes hacia el sistema político que desarrollan los individuos y que sirven de elementos de juicio para tomar decisiones al momento de votar. El hito central de esta corriente de investigación es el libro *The American Voter*, publicado por Campbell, Converse, Miller y Stokes en 1960. Desde 1948 el SRC de la Universidad de Michigan es la sede del National Election Studies, proyecto que monitorea el comportamiento de los electores norteamericanos y que constituye la serie de datos continuos más

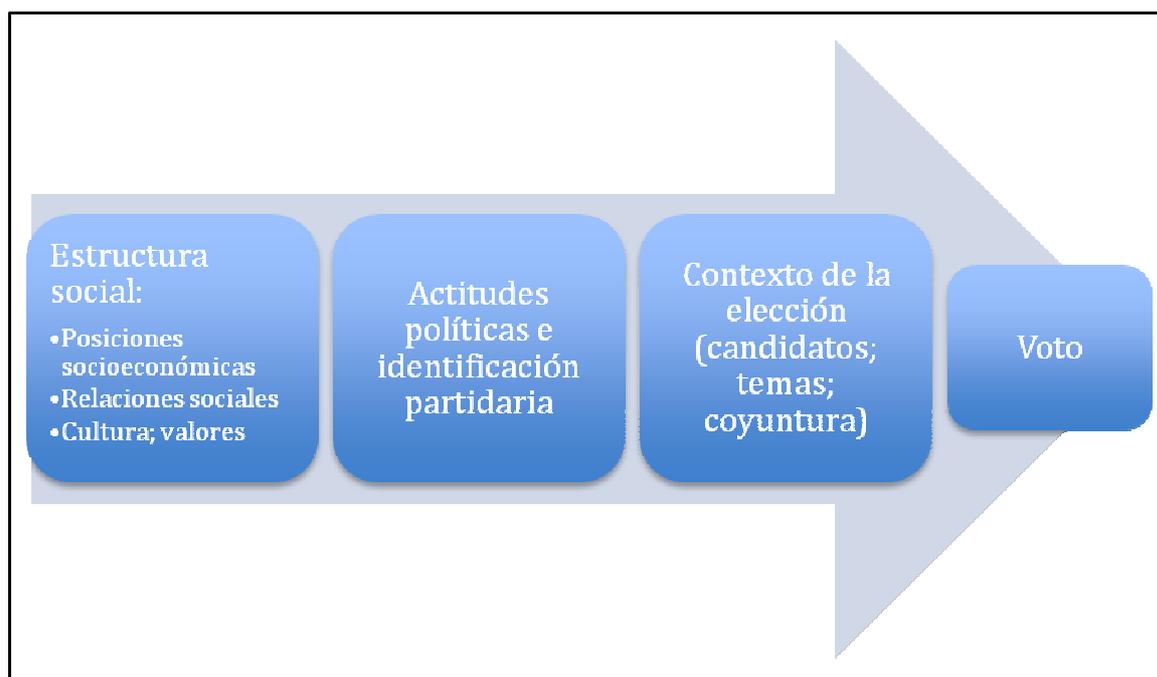
importante de este campo a nivel internacional.

El supuesto básico de este enfoque es que el voto constituye un acto político fundado por la percepción y el “*mapa cognitivo*” que tienen los electores respecto de los principales componentes del sistema político. Estos “mapas” o “atajos” cognitivos orientan el comportamiento electoral (la decisión de votar por tal o cual candidato) y se originan a partir de los mecanismos de *identificación partidaria*, que es definida como una adhesión afectiva duradera con alguna de las principales agrupaciones política que estructuran la vida política de un país. En la medida que el ciudadano promedio no maneja la suficiente información o comprende la complejidad de las decisiones políticas que están en juego en una sociedad moderna, la identificación partidaria funciona como un filtro entre el mundo político y el electorado, proveyendo los atajos cognitivos que le permiten a las personas tomar sus decisiones al momento de votar.

Este modelo toma en cuenta también el proceso de socialización, puesto que la identificación partidaria se formaría en etapas tempranas de la vida de los individuos, es a menudo heredada de los padres, y reforzada por el medio social y la adhesión ritualizada mediante la partición habitual en elecciones u otros actos políticos.

En su investigación, Campbell y otros (Campbell et al. 1960), buscaron reconstruir el proceso de toma de decisiones del elector, identificando los factores que podrían jugar un rol importante y ubicándolos en una cadena ordenada de elementos relacionados que da la imagen de un “embudo de causalidad” (*funnelofcausality*), donde en el extremo más amplio se encontrarían las variables estructurales sociales, económicas y políticas que configuran las bases para relaciones estables entre los individuos y los grupos partidarios; mientras, en el extremo más estrecho se ubican las características específicas de una elección determinada, como la coyuntura económica o política, y la configuración misma de las candidaturas. El vínculo entre ambos extremos se establece a partir de las *actitudes* que desarrollan los individuos hacia los candidatos, hacia los temas o problemas centrales del debate político (*issues*) y sobre todo hacia los partidos (la identidad partidaria). A diferencia del “modelo de Columbia”, el “Modelo de Michigan” no considera que las variables como el medio social o familiar, las identidades de clase, religión o grupo étnico, tengan una vinculación directa con el voto, pero sí con los factores que permiten desarrollar las actitudes y los vínculos afectivos con las organizaciones políticas que permiten el desarrollo de las identificaciones partidarias.

Fig. 1: Esquema del embudo de causalidad



Los modelos de Columbia de Michigan parecen compartir como supuesto de base, el hecho de que los electores son ciudadanos poco sofisticados políticamente, que manejan poca información o tienen un bajo conocimiento del funcionamiento de la compleja vida política de una sociedad moderna. Es por ello que para tomar decisiones en una elección, requieren de “faros” o “pistas” (*cues*) que los orienten. En el caso del modelo de Columbia, estas pistas provienen del comportamiento y los valores predominantes de los grupos sociales de referencia o de pertenencia de los individuos; mientras que en el modelo de Michigan se originan a partir de la identificación partidaria (Mayer 2006: 20).

### ***Los modelos racionales o “económicos”***

El tercer conjunto de paradigmas teóricos clásicos sobre el comportamiento electoral se basa en los postulados formulados por Anthony Downs en su texto *An Economic Theory of Democracy* (Downs 1957). El supuesto de base de estos modelos es que la racionalidad utilitarista del ciudadano pesará más sobre sus orientaciones electorales que sus identidades partidarias o su pertenencia a determinados grupos sociales. En tal sentido, se espera que la decisión del ciudadano se sustente en la percepción que tiene acerca de los candidatos que compiten en una elección, en la evaluación que se haga respecto de su desempeño en el pasado, o en el beneficio que se pueda obtener acerca de las promesas futuras.

Generalmente se identifican dos variantes de los modelos racionales o económicos (Evans 2003; Mayer 2006). La primera de ellas son los *modelos espaciales*, basados en el teorema del

“*votante medio*” formulado por Downs. Este tipo de enfoque analiza la distancia o proximidad del elector respecto de los candidatos en torno a determinados temas centrales, posiciones programáticas o ideológicas. La idea detrás de estos modelos es que las personas votarán por aquellos candidatos o agrupaciones de quienes se sientan más cercanas o próximas, ya sea en lo ideológico o respecto de sus posiciones en relación a los temas (*issues*) que aparezcan como centrales en una campaña electoral determinada. Desde la perspectiva de los candidatos o agrupaciones políticas, los postulados de la teoría sostienen que ganarán la elección aquellos que se ubiquen lo más cerca posible de las preferencias del “votante medio”. Varias investigaciones desde esta vertiente han analizado las distancias y posiciones entre los electores y los candidatos en el eje izquierda – derecha del espectro político (véase por ejemplo: Badescu y Sum 2005; Dahlberg et al. 2005; Norris 2006), y se han desarrollado sofisticados modelos matemáticos para operacionalizar y medir esta dimensión “espacial-racional” del comportamiento electoral (véase por ejemplo: Merrill y Grofman 1999).

Un concepto central para los modelos racionales del comportamiento electoral es el del “*issuevoting*” o voto en función de las metas u objetivos que resultan relevantes o valorados para la sociedad o determinados grupos sociales en una coyuntura específica. Al respecto se distinguen dos tipos de metas u objetivos: las metas controversiales (*positionissues*) y las metas consensuales (*valenceissues*).<sup>1</sup> Las primeras se refieren a conflictos públicos en torno a objetivos de política o los medios para llegar a ellos: por ejemplo la disyuntiva entre promover una política económica orientada básicamente hacia el mercado externo o impulsar otra que busque desarrollar la industria y el mercado internos; o los debates en torno al rol de la iniciativa privada o la intervención estatal. En el plano de los “valores morales”, se pueden destacar los conflictos o debates que surgen en determinadas sociedades en relación al aborto y los derechos reproductivos, o los de las minorías sexuales.

Por otro lado, las metas consensuales (*valenceissues*) apuntan a objetivos que son ampliamente compartidos por el conjunto de la población, como el control de la inflación; la necesidad de generar mayor empleo; luchar contra la delincuencia; reducir la pobreza; mejorar la calidad educativa; etc. La controversia pública en relación a estas metas gira en torno a cuál debería tener mayor prioridad, y las percepciones respecto de qué candidatos o agrupaciones pueden ser más competentes para alcanzarlas.

Por supuesto, se trata de una distinción analítica y abstracta, ya que existen múltiples temas donde ambos tipos de metas u objetivos pueden estar interrelacionados. Por ejemplo puede haber

---

1 Para traducir “position issues” y “valence issues” me baso en la edición en castellano del texto de Kurt Weyland que analiza la aprobación presidencial de Fujimori durante la década de 1990 y que utiliza ambos conceptos en su reflexión. El texto en cuestión fue publicado originalmente en inglés en la revista *International Studies Quarterly* (Weyland 2000b) y en versión en castellano en la revista *Debates en Sociología* (Weyland 2000a).

consenso en una sociedad de que una prioridad de la política pública es mejorar el acceso universal y la calidad de la atención de la salud (meta consensual), pero al mismo tiempo existir fuertes controversias respecto de la mejor forma de hacerlo: promoviendo un acceso a través de sistemas públicos basados en la solidaridad social; o generando incentivos para la inversión privada en salud y sistemas de seguros individuales.

Las diferentes posiciones relativas entre los ciudadanos y los candidatos respecto de las metas controversiales se prestan más al análisis de la variante espacial de los modelos racionales del comportamiento electoral, puesto que las investigaciones pueden tratar de medir las distancias que los separan en relación a esas metas, identificando de esta manera a los segmentos de la ciudadanía más próximos a determinadas posiciones enarboladas por los candidatos y grupos políticos, con la finalidad de estimar y explicar su potencial respaldo electoral.

La segunda variante de los modelos racionales es la llamada “*econométrica*” o conocida en la literatura en inglés como “*economicvoting*” o “*pocketbookvoting*” (voto económico o con la “billetera”) (Evans 2003: 118-45; Mayer 2006). Esta perspectiva de análisis centra su interés en la medición del impacto de las variables económicas en la popularidad del gobierno y su posible respaldo electoral.<sup>2</sup> La hipótesis central se basa en la dimensión de “*vertical accountability*” o “responsabilización vertical” de las democracias representativas. La idea es que el electorado responsabiliza al gobierno y a los actores políticos del estado de la economía y vota en función de la evaluación que tiene de su performance en este campo. Uno de los fundamentos de esta hipótesis es la concepción de que las elecciones sirven como mecanismo de control vertical de la acción de los políticos (Fearon 1999), al ser un momento donde los ciudadanos pueden tomar la decisión de conservar o rechazar a los líderes políticos electos en función de su desempeño en el gobierno. Desde este enfoque, la decisión electoral de los individuos puede concebirse como un acto de evaluación retrospectiva del desempeño de quienes han ocupado cargos de responsabilidad gubernamental, o prospectiva del desempeño esperado en el futuro de las candidaturas en competencia.

### ***Estructura social, partidos políticos, clivages y comportamiento electoral***

Como se ha visto, los primeros paradigmas teóricos sobre comportamiento electoral, donde la mirada analítica estaba fundamentalmente concentrada en el individuo-elector, surgieron en la sociedad norteamericana. En este contexto, los partidos Demócrata y Republicano, y las lealtades y adhesiones que van tejiendo con determinados sectores o grupos de la sociedad, resultan tener un rol central en los modelos teóricos resultantes, en particular en el caso del modelo de Michigan que

---

2 Un ejemplo de este tipo de investigaciones puede verse en: (Achen y Bartels 2004; Duch y Stevenson 2006; Nishizawa 2009).

es, junto con el modelo racional iniciado por los trabajos de Downs, uno de los paradigmas teóricos más influyentes hasta el día de hoy en este campo de estudios. Ello plantea una seria dificultad al momento de trasladar estos enfoques hacia otras sociedades democráticas que tienen sistemas y tradiciones políticas bastante diferentes al de los Estados Unidos.

La pregunta central es cuáles son los procesos que permiten la formación de lealtades políticas estables que sustenten la elaboración de un modelo teórico del comportamiento del individuo elector como el de Michigan. Ello nos lleva a considerar el rol de los partidos y del sistema de partidos en la configuración de las actitudes políticas de los ciudadanos de las democracias modernas.

La literatura sobre los orígenes y desarrollo de los partidos y sistemas de partidos es bastante extensa y prolífica.<sup>3</sup> El trabajo clásico de Maurice Duverger (Duverger 1965) ubica el origen de estas organizaciones políticas en la confluencia y consolidación de dos procesos a lo largo del siglo XIX: la extensión de las prerrogativas de los parlamentos en el sistema de gobierno y la extensión del sufragio y del cuerpo electoral. Sin embargo, la aceptación de la existencia de los partidos políticos en la democracia moderna no fue un proceso fácil, autores como Sartori (Sartori 1992) dan cuenta de cómo en los orígenes de la política democrática moderna (fines del siglo XVIII e inicios del XIX), una buena parte de sus “padres fundadores” (los políticos liberales ingleses, los revolucionarios norteamericanos y franceses), concebían a la política partidaria como un elemento negativo para la democracia, puesto que se tendía a entenderlos como facciones que debilitaban la unidad del cuerpo social y servían a intereses particulares por encima de los intereses universales.

Sin embargo conforme se fueron consolidando las instituciones políticas de la democracia representativa (el parlamento, las elecciones, la cultura política pluralista) y se expandía el cuerpo electoral mediante la universalización del sufragio, los partidos políticos fueron estableciéndose como un subsistema del sistema político que servían a fines centrales para su funcionamiento, lo que facilitaba su aceptación como actores políticos del juego democrático. Según Sartori, los partidos políticos se convierten en conductos de expresión e instrumentos de representación de intereses diversos en la sociedad, pero que a su vez forman parte de un todo puesto que canalizan, agregan y seleccionan las demandas sociales que pasan a ser objeto de discusión y negociación en la esfera política, permitiendo que se produzcan decisiones políticas alimentadas por información que proviene del cuerpo social y responda hasta cierto punto a sus exigencias y demandas.

Como señala Susan Scarrow, los partidos políticos fueron aparecieron como un efecto secundario, no previsto ni deseado, de la liberalización y democratización política del siglo XIX (Sarrow 2006), pero que finalmente van jugando un rol central de articulación entre la esfera

---

3 Un compendio reciente que reseña diversos enfoques para el estudio de la política partidaria en las democracias contemporáneas puede encontrarse en el manual de *Party Politics*, editado por Richard Katz y William Crotty (Katz y Crotty (eds.) 2006).

política y la social: estructurando la oferta electoral; coordinando la acción ejecutiva y legislativa; movilizándolo al electoral; y reclutando a candidatos que busquen representarlo.

Al estructurar la oferta electoral, los partidos políticos van a cumplir una función de socialización política que les permite a los ciudadanos contar con algunos de los elementos fundamentales para tomar una decisión política en el momento que son llamados a hacerlo: cuando votan en elecciones. Desde una mirada sociológica, un trabajo clásico que reflexiona y analiza históricamente cómo se han formado estos vínculos entre el electorado y los partidos políticos es el texto coordinado por Martin Lipset y Stein Rokkan: *Party Systems and Voter Alignments* (Lipset y Rokkan (eds.) 1967).

Lipset y Rokkan parten de la premisa que cuando los electores van a las urnas en una elección tienen ante sí una serie de opciones que se presentan como “paquetes” históricamente dados de programas, compromisos y visiones del mundo. A lo largo de su reflexión, buscan responder a la pregunta de cómo se han ido formando esos “paquetes” en la historia de consolidación de los sistemas de partidos y su relación con los electores en las sociedades democráticas occidentales. Al consolidarse los sistemas de partidos, éstos se convierten en canales regulares para la expresión de conflictos e intereses sociales en la arena política, lo que a la larga tiene un efecto estabilizador del sistema político.

La noción de que los partidos son canales expresivos (idea que, como vimos, también es retomada por Sartori), les permite a Lipset y Rokkan afirmar que los partidos políticos que compiten entre sí en elecciones periódicas, han ayudado a las comunidades locales y grupos sociales diversos a integrarse al Estado Nacional. El rol integrador de los partidos se cumple a través de dos mecanismos: por un lado, cada partido construye una red de conexiones sociales con grupos específicos de la sociedad buscando representar sus intereses en la esfera política. Por otro lado, la competencia política y la diversidad de opciones políticas que se les ofrece a los ciudadanos en las elecciones, permite que se diferencie la lealtad política partidaria de la lealtad hacia el sistema en su conjunto. La idea es que si el acceso al poder depende de las elecciones, los ciudadanos tienen, a través del voto, la capacidad de hacer llegar sus exigencias o preferencias programáticas (representadas por los partidos que apoyan) al sistema político. En cambio, si existe un descontento respecto de la acción gubernamental, las elecciones también representan la posibilidad de cambiar la orientación del gobierno. De esta forma el descontento ciudadano se orienta hacia el partido en el gobierno y no hacia el sistema político en su conjunto, ya que el propio sistema ofrece mecanismos para cambiar la orientación del gobierno. Puesto que la supervivencia de los partidos y su acceso al poder dependen de la existencia de una política competitiva, los partidos políticos tendrán incentivos para sostener la vigencia del sistema democrático.

De acuerdo con Lipset y Rokkan, un sistema de partidos se irá consolidando en la medida que se vayan cristalizando una serie de relaciones entre los partidos que lo componen y la estructura

social que buscan representar. Pero para que se constituya un sistema de partidos competitivo, es necesario que los partidos logren diferenciarse entre sí ante los ciudadanos, es decir que expresen conflictos, divisiones y controversias “fundamentales” que dividen al cuerpo social.

Los autores señalan que si bien los conflictos y divisiones surgen de una gran variedad de relaciones en la estructura social, sólo algunos pocos tienen a determinar la política en un sistema determinado. Las divisiones centrales que han marcado la formación de los partidos políticos occidentales son el producto de dos revoluciones modernas: la revolución nacional y la revolución industrial.

La revolución nacional, que tiene que ver con los procesos de centralización del poder y consolidación de los Estados Nacionales son una fuente de conflictos y divisiones sociales que han dado lugar a dos conjuntos de oposiciones en el seno de la sociedad: Por un lado una oposición centro – periferia, es decir entre las colectividades locales y regionales que buscan defender su autonomía tanto política como cultural, y la élites nacionales que han impulsado el proceso de centralización del poder. Por otro lado una oposición entre la iglesia frente al gobierno, que han sido fuente de conflictos respecto de los contenidos (laicos o confesionales) y el carácter que debe tener la identidad y la cultura nacional.

La revolución industrial da origen a su vez a otra serie de oposiciones y conflictos sociales. En primer lugar entre las regiones, localidades o grupos sociales que sustentan su reproducción sobre diferentes actividades dentro de la economía capitalista, en particular aquellas que dependen fundamentalmente de actividades primarias como la agricultura (las regiones rurales, los campesinos y agricultores y las élites terratenientes) que pasan a tener una relación conflictiva y de subordinación ante las regiones o grupos sociales que dependen de sectores secundarios o terciarios de la economía (las ciudades, las clases urbanas, las élites burguesas). Otra línea de conflicto se sitúa entre las clases sociales propietarias y el proletariado, donde los conflictos sociales se expresan en términos de la lucha de clases de las sociedades capitalistas.

El resultado de estas dos revoluciones es entonces cuatro tipos de conflictos o ejes de división social fundamentales:

- Culturas locales o sometidas frente a culturas dominantes.
- Iglesia frente a gobierno central.
- Economía primaria frente a economía industrial.
- Trabajadores frente a patronos.

Sobre estos cuatro ejes de división se habrían asentado diferentes tipos de partidos u oposiciones políticas que buscan representar o expresar las demandas sociales de los grupos asentados en los diferentes lados de las líneas de frontera: partidos regionales; partidos liberales y conservadores; partidos confesionales o social cristianos; partidos radicales; partidos agrarios;

partidos laboristas, socialistas o comunistas; etc.

El vínculo que se establece entre estas divisiones y conflictos sociales, los grupos sociales concernidos, sus organizaciones sociales y los partidos políticos que se asientan sobre ellas configura lo que se denomina *clivages sociales*. Existe un debate en la literatura (Bartolini 2005; Knutsen y Scarbrough 1995; Mair 2006) sobre la definición del término de clivage y qué lo distingue de otros tipos de división social (por ejemplo la clase, la etnia, los partidos políticos, los grupos de interés). Siguiendo a Bartolini y a Mair, los clivages son un tipo de división social compleja que implica la interrelación entre tres componentes: las divisiones objetivas en la estructura social (dimensión estructural); los mecanismos mediante los cuales los grupos sociales organizan sus intereses y los expresan (dimensión organizativa); y el grado en que los grupos desarrollan un sentido de identidad colectiva y solidaridad (dimensión normativa o cultural).

Stefano Bartolini (2005) sostiene que las divisiones sociales se producen cuando los individuos o grupos sociales mantienen posiciones o diferencias sustanciales en tres subsistemas de la estructura social: el sistema de estratificación social; el sistema normativo o cultural; el sistema de acción social o la base organizativa que permite a los actores un cierto grado de coordinación de sus conductas.

Cuando las divisiones se producen únicamente sobre uno de estos subsistemas, Bartolini indica que estamos ante divisiones “simples”. Por ejemplo, si el único principio de diferenciación se basa en la posición que tienen los actores en el sistema de estratificación social, es decir el lugar que ocupan en la estructura económica y de reproducción material de la sociedad, nos encontramos frente a grupos que están divididos sobre la base de sus intereses materiales o económicos: los agricultores frente a los comercializadores de sus productos; los consumidores frente a los productores; los obreros frente a los empleados; etc.

Por otro lado si las diferencias se ubican únicamente en el sistema normativo, tenemos divisiones de carácter cultural: personas que hablan diferentes idiomas, tienen distintas confesiones religiosas o valores culturales.

En cambio si las diferencias se basan sólo en el sistema de acción social o la base organizativa tenemos divisiones de pertenencias: competencia o diferencias entre miembros de organizaciones distintas (empresas, asociaciones, instituciones, etc.)

Sin embargo, Bartolini sostiene que las divisiones simples no pueden sostener de manera duradera la consolidación política de una entidad, por tanto las divisiones sociales importantes son las divisiones complejas o “compuestas”, ya que son las “únicas capaces de generar las formas de acción política organizada que estudiamos generalmente: los movimientos sociales y políticos, los grupos de interés y los partidos políticos” (Bartolini 2005: 32). Como puede verse en la Tabla 1, sobre la base de la composición de diferentes ejes de diferenciación social, las divisiones sociales

resultantes pueden ser de tipo:

- Corporativo: grupos de interés que tienen una base organizativa, como sindicatos o gremios.
- Social: grupos de interés que comparten algún nivel de identidad común (grupos étnicos, grupos religiosos)
- Político: Partidos políticos o movimientos sociales que comparten identidades comunes (valores, visiones del mundo ideología).
- Clivajes sociales: cuando se cristaliza una conjunción de los tres tipos de diferenciación que configuran líneas de frontera más o menos estables.

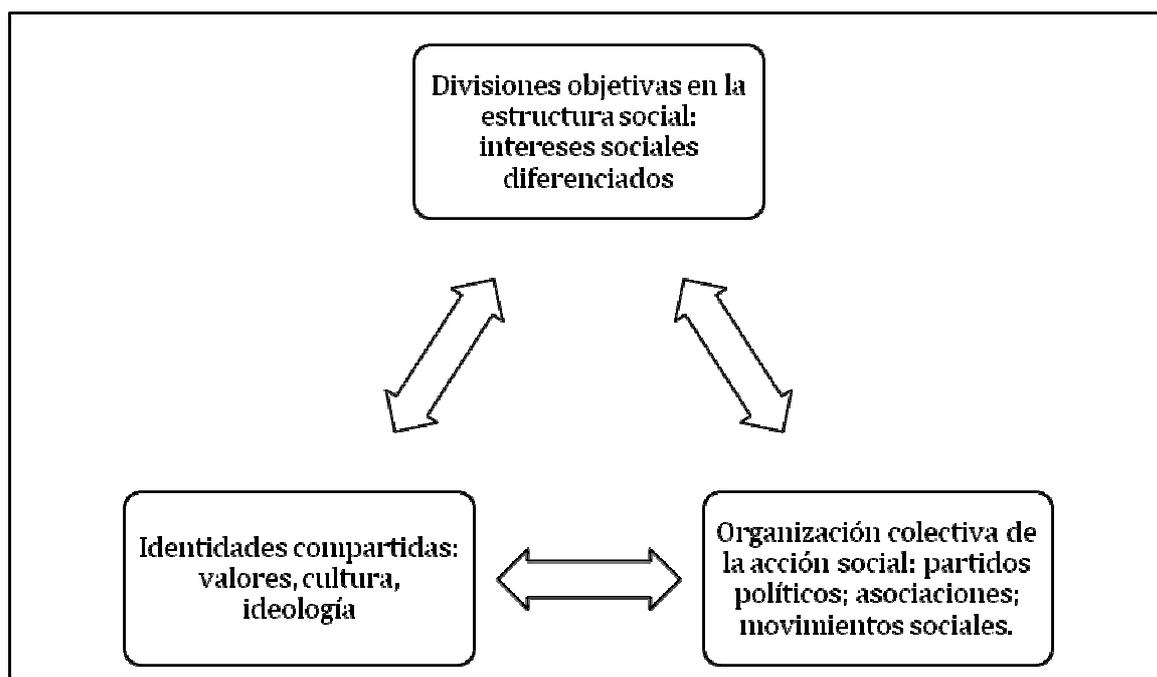
**Tabla 1: Tipos de división y clivajes**

		Divisiones Simples			Divisiones Compuestas			
Sistema de estratificación social	Orientación de interés	+	-	-	+	+	-	+
Sistema normativo	Orientación cultural / ideológica	-	+	-	-	+	+	+
Sistema de acción social	Base organizativa	-	-	+	+	-	+	+
División resultante		División de intereses	División cultural	División de pertenencia	División de corporaciones	Divisiones sociales	Divisiones políticas	Clivajes

Fuente: Bartolini 1995, 32 (traducción propia)

En tal sentido, siguiendo a Mair (2006): (1) los clivajes están enraizados en divisiones sociales relativamente permanentes, lo que da lugar al surgimiento de grupos identificables “objetivamente”; (2) un clivaje conlleva a menudo un conjunto de valores compartidos por los miembros del grupo; (3) un clivaje puede institucionalizarse en determinados tipos de organizaciones (partidos, iglesias, asociaciones, etc.).

Fig. 2: Componentes de los clivages



De acuerdo con Lipset y Rokkan, las orientaciones ideológicas vinculadas con los clivages de clase social (asalariados y patronos) han sido tradicionalmente expresadas en términos de la izquierda y la derecha, que a su vez, denotan diferentes posiciones o intereses respecto de las desigualdades sociales y del rol del Estado en la economía de mercado. Otro de los clivages centrales identificados por Lipset y Rokkan en la configuración histórica de los partidos políticos Europeos, ha sido la discusión en torno al rol de la religión y la iglesia en la sociedad.

Estos dos ejes de división social (la clase y la religión) habrían servido de base para la formación de partidos liberales, conservadores, socialistas, comunistas, radicales y social cristianos en varios países europeos, y para los alineamientos electorales correspondientes con sus bases sociales. Con la profundización del proceso de secularización, el clivage religioso habría derivado hacia la distinción entre orientaciones morales liberales o conservadoras, y perdiendo peso frente a la distinción entre izquierda y derecha, que es la que marca más claramente la posición relativa de las agrupaciones partidarias en el espectro político durante gran parte del siglo XX en las sociedades europeas.

Cuando el sistema de partidos se asienta sobre una estructura de clivages estable, logra un nivel de cristalización importante, haciendo que la lucha o confrontación política en la arena electoral sea hasta cierto punto un reflejo de los conflictos sociales fundamentales que marcan la dinámica de una sociedad particular. Al cristalizarse los clivages puede generarse un proceso de "pilarización", es decir, se forman en la sociedad apoyos estables hacia determinadas estructuras organizativas políticas que atraviesan verticalmente un conjunto de asociaciones, grupos sociales o culturales y comunidades territoriales. En algunas sociedades, como la holandesa o la belga, el concepto de

pilarización es frecuentemente empleado en el análisis político para dar cuenta de la forma en cómo ciertos partidos han logrado consolidar a lo largo del tiempo una base de apoyo que combina y articula verticalmente bases territoriales, lingüísticas, asociaciones religiosas, gremios, etc. Cada partido se asienta sobre estos pilares que adquieren una gran estabilidad y que recurrentemente explican en gran medida la forma en cómo se comportan los electorados de una elección u otra.

La perspectiva de los clivages sociales para analizar la relación entre sistemas de partidos y sociedad ha sido una de las más fecundas en cuanto a producción en sociología política, ya que orienta al investigador hacia a identificación de conflictos fundamentales en una sociedad, la manera en cómo son representados en el sistema político a través de un entramado articulado de grupos y organizaciones sociales, que comparten una determinada visión del mundo que se refleja de alguna manera en identidades políticas y opciones programáticas. A su vez, esta articulación entre partidos y clivages sociales ejerce un fuerza estabilizadora del sistema político democrático, convirtiéndolo en un mecanismo central para procesar el conflicto social a través de causas institucionalizados.

Sin embargo, como sostienen varios autores (Mair 2006; Scarrow 2006; Siavelis 2006), la perspectiva de los clivages no debe entenderse como un teoría de sobredeterminación de lo social respecto de lo político. La existencia de algunas divisiones sociales fundamentales no conlleva necesariamente a que partidos específicos se organicen para representarlas y logren constituir una estructura de clivages sociales. Por ejemplo, Scarrow concibe a los partidos políticos como empresas que tratan de explotar las divisiones sociales existentes, transformando identidades sociales en identidades políticas. Ello resalta el rol activo que tienen los partidos en la construcción de los clivages, la importancia de las decisiones tomadas por los líderes políticos en momentos históricos específicos y el contexto institucional que facilita o restringe la formación de nuevos partidos (Scarrow 2006). Como señala Mair (2006), las divisiones sociales fundamentales que pueden traducirse en partidos políticos deben ser vistas como condiciones necesarias que facilitan la formación de estas organizaciones, pero el agente principal de esta construcción son los partidos u otras organizaciones que politizan las diferencias sociales y las trasladan a la esfera política.

La forma en cómo se articulan los clivages con los sistemas de partidos en una sociedad concreta es pues un proceso histórico contingente. Depende tanto de éxito o fracaso de los propios partidos en generar esas articulaciones, como también de la centralidad específica de distintos tipos de clivages. Pierre Martin (Martin 2000: 32-3), citando a Dogan (Dogan 1996), distingue dos tipos de clivages que dan lugar a diferentes configuraciones de partidos y sistemas de partidos: los verticales y los horizontales. En la constitución de clivages verticales juegan un rol fundamental las divisiones basadas en el sistema normativo y cultural de la sociedad, donde las oposiciones se dan principalmente entre grupos diferenciados por identidades sociales fuertes (étnicas, religiosas,

lingüísticas, regionales o comunitarias). Mientras que los clivages horizontales tienen más bien su base en oposiciones de intereses sociales y económicos (la clase social, el nivel de ingreso, el ámbito urbano o rural de residencia, etc.). Dogan sostiene que los clivages de tipo vertical implican conflictos sociales más intensos, puesto que lo que está en juego es la supervivencia y el tipo de relación (subordinada o dominante) entre grupos sociales con fronteras identitarias más impermeables, que pueden dar lugar a juegos de suma cero. En cambio, los conflictos “horizontales” se prestan más a negociaciones y repartos “cuantitativos” entre diversos grupos de interés.

Las sociedades donde los partidos políticos se construyen sobre la base de clivages verticales y que han logrado consolidar un sistema democrático (los ejemplos citados son Holanda, Bélgica, Austria y Suiza) tienden a producir sistemas de gobierno de “coalición”, donde la negociación y los acuerdos entre los representantes políticos de las comunidades sociales (étnicas, religiosas, lingüísticas) que forman la nación se traducen en un reparto del poder entre los líderes de los diferentes partidos, que obliga a que las decisiones gubernamentales que se toman tengan un carácter consensual. Un mecanismo institucional para lograr la representación de los diversos grupos en este tipo de sociedades es la implementación de un sistema electoral de tipo proporcional. En este tipo de países, el sistema de partidos suele estar mucho más “polarizada” que en aquellos donde los clivages predominantes son los de tipo horizontal, que se prestan a un juego y una competencia política mucho más abierta y contingente.

Siguiendo a Mair (2006), debemos considerar que los clivages tienden a persistir y ejercer un efecto estabilizador sobre el sistema político, el sistema de partidos y el comportamiento electoral ya que los intereses en juego resultan fundamentales para las sociedades. Asimismo, no es frecuente que identidades políticas alternativas aparezcan en la arena pública. Las identidades sociales adquieren mayores posibilidades de ser movilizadas políticamente cuando grandes contingentes de votantes se incorporan al sistema político, y ello llega a un límite con la universalización del sufragio. Finalmente, es necesario considerar que las reglas electorales tienden a favorecer a los actores que ya están en el juego, constituyéndose en barreras de entrada a nuevas identidades y organizaciones políticas.

Al presentar una oferta estable (los “paquetes” de opciones mencionados por Lipset y Rokkan) de opciones políticas, los sistemas políticos con partidos basados en la estructura de clivages sociales generan las condiciones para que el comportamiento electoral adquiera un importante grado de predictibilidad. Los partidos políticos, al articularse de manera continua con diversos grupos e identidades sociales, ejercen una función de socialización política, generando los procesos de identificación partidaria que proporciona los atajos cognitivos que le permiten al elector orientarse en una contienda electoral, de ahí que los modelos teóricos como los de Michigan hayan

tenido un uso extendido en la investigación sobre el comportamiento electoral entre la década de los 50 y 70.

Un sistema de partidos estructurado en torno a clivajes estables tiende a producir fenómenos de *alineamiento electoral*. Un grupo de electores se considera electoralmente alineado en favor de un partido o tendencia política si este grupo se pronuncia regularmente, en diversas elecciones, en favor de ese partido en forma visiblemente superior al promedio del electorado (Martin 2000: 27-32). Por ejemplo, puede decirse que los sectores obreros de un determinado país se encuentran electoralmente alineados con el partido socialista, si el porcentaje de votos que obtienen los socialistas entre los obreros es superior a su promedio nacional en varias elecciones consecutivas. El concepto de alineamientos electorales está emparentado con otros dos conceptos derivados: los *realineamientos* y los *desalineamientos* electorales. Un *realineamiento* electoral<sup>4</sup> significa un cambio duradero de los alineamientos electorales, se produce cuando hay una o varias “elecciones críticas” y desemboca en un nuevo periodo de estabilidad en los alineamientos electorales (Martin 2000: 33). Finalmente, la noción de *desalineamiento* implica el debilitamiento de las afinidades entre determinados grupos políticos y sectores de la ciudadanía, producto de la erosión de los clivajes vinculados a los alineamientos previos del sistema de partidos. Un grupo se desalinea de una opción política cuando su comportamiento electoral tiende a aproximarse al comportamiento promedio de la población, luego de que en varias elecciones pasadas se hubiera estado comportando en forma claramente diferenciada (Martin 2000: 34).

Los procesos de realineamiento y desalineamiento electoral, son entonces síntomas que puede indicar el cambio de clivajes y del sistema de partidos. Desde la década de los 70, varias investigaciones sobre el tema se han concentrado en responder a la pregunta de por qué, determinados clivajes sociales que sustentaban los sistemas de partidos en las sociedades occidentales han cambiado o perdido importancia. Siavelis distingue dos tipos de perspectivas de análisis en ese sentido (Siavelis 2006). Por un lado un enfoque del sociodemográfico, que resalta los cambios producto de la sociedad postindustrial (incremento de la importancia del tercer sector en la economía; entrada masiva de las mujeres en la arena económica y política; incrementos en los niveles educativos de la población; nuevos contextos de socialización para las generaciones jóvenes; etc.). Como consecuencia de estos cambios, las pertenencias a diferentes comunidades sociodemográficas se vuelven más fluidas y se genera mayor competencia entre las diversas redes de pertenencia social. Ello resquebraja los clivajes tradicionales que permitían articular posiciones en la estructura social más o menos estables, con identidades culturales y pertenencias

---

4 El concepto de realineamiento fue desarrollado por el politólogo norteamericano V. O. Key a partir de su análisis de la elección de F. D. Roosevelt en los años 30 y el periodo del New Deal, momento que marcó un virage crítico de los sectores que hasta entonces habían venido votando tradicionalmente por el partido Republicano y que luego se orientarían hacia los demócratas (Key 1955).

organizativas.

La segunda perspectiva para analizar la transformación o debilitamiento de los clivages es la del cambio cultural. Esta hace énfasis en la aparición de nuevos valores y temas que entran en la arena política.<sup>5</sup> Relacionados también con los procesos transformación de las sociedades postindustriales, los nuevos valores resaltan la importancia de la autoexpresión y la autonomía individual, por sobre las determinaciones sociales tradicionales (familia, la religión, los grupos primarios de pertenencia). Temas como la relaciones de género, los derechos sexuales y reproductivos, las minorías sexuales o nuevas minorías culturales, adquieren mayor presencia en el debate político por fuera del sistema de partidos políticos existente.

Todos estos procesos impactan en la desestructuración o reestructuración de los clivages clásicos con diversas consecuencias (Siavelis 2006): Por un lado, los partidos han dejado de ser el instrumento predominante y más efectivo para la representación de intereses. En segundo lugar, se produce una desconexión entre los componentes que conforman los clivages, es decir: entre el sistema normativo y el sistema de estratificación social (cambios sociodemográficos y cambios de valores); entre el sistema normativo y la base organizativa de los partidos (cambios programáticos; pragmatismo político). En tercer lugar, aparecen nuevos conjuntos de partidos disociados de los clivages tradicionales (por ejemplo partidos ecologistas o nuevos partidos de extrema derecha). Finalmente, adquieren importancia en el sistema político nuevas arenas de representación política, como los nuevos movimientos sociales (feminismo, ecologistas, gays, migrantes, antiglobalización, etc.) y los medios de comunicación y la opinión pública.

### ***Modernización cultural y la individualización de la decisión electoral***

Varios autores (Clark y Lipset 2001; Mayer 2006; Norris 2006; Rose 2000; Thomassen 2005), coinciden en señalar que en los años 60 y 70, la creciente volatilidad del voto y los procesos de desalineamiento político de diversos sectores sociales respecto de los partidos que tradicionalmente habían captado sus preferencias electorales, pusieron en cuestión la utilidad analítica de los modelos clásicos de Columbia y de Michigan, especialmente el énfasis en las variables relacionadas con los procesos de socialización, el peso de los grupos y clivages sociales, o los mecanismos de identificación partidaria e ideológica. Entre los factores que contribuyeron a este proceso se encuentran los que hemos mencionado al final de la sección precedente.

En aquellos años, aparecieron nuevas perspectivas teóricas, basadas en estudios empíricos comparados, que daban cuenta de un proceso de modernización y desarrollo social (uno de cuyos

---

5 Una referencia central en esta perspectiva son los trabajos de Ronald Inglehart sobre la modernización y el cambio cultural (Inglehart 1997; Inglehart 2008).

indicadores es el incremento del nivel educativo de los ciudadanos y de la movilidad social) que genera grados de autonomía individual cada vez más amplios respecto de las restricciones o determinaciones de los grupos sociales de pertenencia. Posteriormente estos desarrollos dieron lugar a la formulación de teorías de la “modernización cultural” (Barnes 1997; Inglehart 1997; Inglehart 2008; Norris 2006; Thomassen 2005), que postulan que el comportamiento político estará cada vez más influenciado por las orientaciones de valores asumidos por los individuos en forma cada vez más independiente de los grupos partidarios o sociales de referencia.

El declive del peso relativo de las variables sociológicas en la decisión electoral, así como el desapego de las identidades partidarias o ideológicas que se ha venido registrando en las investigaciones empíricas sobre el comportamiento electoral desde mediados de la década de los 60, han configurado la imagen de un electorado cada vez más sofisticado, cuyas decisiones dependen con menos frecuencia de las pistas provenientes de las fuentes tradicionalmente identificadas por los modelos de Columbia y de Michigan. Estos cambios sociales acompañaron un mayor énfasis en el desarrollo y uso de paradigmas teóricos que enfatizan el peso de los factores individuales y los procesos de decisión racional del electorado (*issuevoting, pocketbookvoting*) propios de los modelos racionales y económicos.

Sin embargo, una de las críticas que se formulan respecto de los modelos racionales, es la escasa capacidad y el déficit de información que tienen los ciudadanos comunes para manejar la complejidad de los asuntos públicos y comprender el funcionamiento del sistema político. Ello lleva a plantear la hipótesis de la racionalidad limitada del elector, enfocando el análisis en los procesos de decisión y el tiempo o dedicación que invierten para adquirir y procesar información, asumiendo que, por lo general, los electores siguen siendo personas poco competentes, políticamente hablando.<sup>6</sup> Este déficit de información sigue siendo cubierto varios tipos de atajos cognitivos o mecanismos heurísticos que le permiten al elector orientarse en el escenario político, identificar las posiciones de los candidatos respecto de los temas o metas en conflicto (*issues*) y así tomar una decisión. El problema es que estos atajos están cada vez menos condicionados por las variables tradicionales y provienen de múltiples fuentes fragmentadas.

En tal sentido, varias investigaciones contemporáneas sobre el comportamiento electoral han buscado responder a la pregunta de cómo los ciudadanos obtienen y procesan su información para evaluar los temas en juego en una campaña, a los candidatos y las agrupaciones políticas. El rol de los medios de comunicación y los sondeos de opinión han sido algunos de los elementos tomados en cuenta en estos análisis. Una fuente de desarrollos teóricos en este campo, es la intersección de

---

6 Para un análisis sobre el tema del conocimiento político de los ciudadanos y sus efectos sobre el proceso político en la sociedad norteamericana véase: (Althaus 2003; Delli Carpini y Keeter 1996). Para una crítica del modelo racional de *pocketbook voting* y la información sobre la cual se basan los ciudadanos para formular sus evaluaciones retrospectivas de los gobernantes véase: (Achen y Bartels 2004). Para un estudio sobre el conocimiento político y las desigualdades sociales en el Perú véase: (Sulmont 2009).

los estudios comunicacionales y de la psicología social, que analizan los efectos de encuadre (*framing*) o de activación de significados (*priming*) que pueden ejercer los medios o líderes de opinión en el debate político. Varios de los nuevos estudios sobre comportamiento electoral tratan de analizar con mayor detalle los mecanismos de procesamiento de información; la evaluación de la imagen y personalidad de los candidatos; y los efectos que pueden tener las campañas electorales el cambio de preferencias del elector (Knight y Marsh 2002: 175).

Un ejemplo de este tipo de enfoque es el trabajo de Richard Lau y David Redlawsk (Lau y Redlawsk 2006), que adoptan una perspectiva que podemos aparentar a los modelos racionales, pero que se concentra en el análisis de los procesos cognitivos del elector. Estos autores discuten diferentes modelos teóricos que explicarían el proceso a través del cual los electores toman una decisión al momento de votar, poniendo énfasis en los mecanismos que son empleados y los costos en los que incurren los ciudadanos para adquirir y evaluar la información que sustentará su elección. Revisando la literatura sobre comportamiento electoral, los autores identifican cuatro modelos básicos para la toma de decisiones a nivel individual.

El primer modelo, al que denominan de “Modelo 1: Elección racional” (Lau y Redlawsk 2006: 6-9), consiste en la aplicación de una racionalidad utilitarista, basada en el interés individual, donde se sopesan desapasionadamente los costos y beneficios de decidir votar por una de las opciones electorales en competencia y se busca activamente toda la información disponible acerca de las trayectorias de los candidatos o partidos.

El segundo, llamado “Modelo 2: Socialización temprana y consistencia cognitiva” (Lau y Redlawsk 2006: 9-12), es el modelo del elector descrito en los trabajos de Campbell y otros (Campbell et al. 1960) que hemos denominado la perspectiva socio-psicológica del voto o el modelo de “Michigan”. Desde el punto de vista del procesamiento cognitivo que adoptan Lau y Redlawsk, en este modelo la búsqueda de información por parte del elector es básicamente pasiva, ya que la decisión electoral se sustenta más en las predisposiciones, las pistas y atajos cognitivos formados mediante el proceso de identificación partidaria. En la decisión final del elector, la motivación central es la consistencia cognitiva del voto con las identificaciones partidarias.

El tercer modelo o de “Decisión racional rápida y frugal” (Lau y Redlawsk 2006: 12-3) es un modelo de decisión racional pero concentrada en determinados temas, que en líneas arriba hemos denominado “voto en función de metas y objetivos” (*issue voting*), en particular los objetivos y metas de tipo controversial (*position issues*) aunque no exclusivamente. Se trata de un modelo más “económico” y en cierta medida “eficiente” para el elector ya que la búsqueda activa de información para tomar una decisión se concentra en determinados temas de campaña que le resultan importantes (por ejemplo: el aborto, los derechos de las minorías sexuales, los impuestos, la nacionalización o privatización de empresas, etc.).

Finalmente el cuarto modelo o de “Racionalidad limitada y decisión intuitiva” (Lau y Redlawsk 2006: 13-5) implica que el elector realizará una búsqueda activa de información bastante limitada hasta alcanzar un umbral suficiente de información que le permita tomar una decisión con el mínimo de esfuerzo posible. En este caso se emplean una gran cantidad de atajos cognitivos (estereotipos y esquemas mentales) u otros mecanismos de heurística política. Aplicar una lógica heurística consiste en utilizar “atajos cognitivos que reducen soluciones de problemas complejos en operaciones de juicio más sencillas” (Carmines y Huckfeldt 1988: 246). Por ejemplo clasificar las alternativas o candidatos que se presentan en una elección en dimensiones con extremos opuestos: cercano / lejano; simpático / antipático; simple / complicado; fuerte / débil; autoritario / demócrata; cercano a los ricos / cercano a los pobres; liberal / conservador; etc. La propia dimensión izquierda / derecha es un mecanismo heurístico para clasificar complejos programas políticos en un eje unidimensional. Las fuentes que permiten esa clasificación puede provenir del entorno social, de las conversaciones cotidianas, de los medios de comunicación, de las propias campañas electorales y de lo que en algunos estudios de opinión pública se conoce como el “clima de opinión predominante”. En el extremo de este modelo se ubican los electores que deciden en la misma cola de los locales de votación. Este modelo es similar al modelo 2 o de Michigan, ya que ambos se sustentan en lo que hemos llamado “atajos cognitivos” que simplifican la elección. Sin embargo, a diferencia del Modelo 2, en la construcción de estos atajos no intervienen mecanismos de identificación partidaria ya que éstos no se habrían formado a lo largo de su proceso de socialización política. Por otro lado, a diferencia del modelo de “Columbia”, reseñado en la sección anterior, el modelo de decisión intuitiva no implica que los atajos provengan necesariamente de los grupos o redes sociales de pertenencia de los electores, sino de una multiplicidad mucho mayor de fuentes, entre ellas y con cada vez mayor relevancia, aquellos que son producidos o reproducidos desde los medios de comunicación.

Lau y Redlawsk sostienen que lo más común en las sociedades contemporáneas es encontrar a electores que se comportan de acuerdo al Modelo 4, es decir que aplican una “baja racionalidad informativa”. Los electores puramente racionales e interesados en la política son más bien una excepción, la gente común y corriente no tiene ni el tiempo ni la determinación de adquirir toda la información necesaria como para sopesar todos los pros y los contras de la decisión de votar por una opción política o un candidato. En su propia propuesta teórica, los autores que estamos discutiendo sostienen que los electores se ven confrontados a otorgarle mayor peso a uno de dos objetivos al momento de invertir tiempo y recursos cognitivos para tomar una decisión electoral: la disyuntiva es entre tomar una “buena” decisión, o hacer una decisión “fácil”.

Qué es tomar una “buena decisión” o “votar correctamente” resulta un tema controversial. Puesto que no es posible contar con un principio objetivo que determine cuál de las opciones

electorales en juego es mejor que la otra, un “voto correcto” no significa que una persona votó por el candidato que tenía la mejor propuesta o que “claramente” tenía las mejores posibilidades de llevar a término un buen gobierno. Desde el punto de vista de los electores, sus preferencias son equivalentes y no existen principios científicos que determinen qué cosa es bueno o correcto para cada quien, eso es un tema de ética, moral o ideología. Lau y Redlawsk se preocupan de lo que llaman “una decisión de calidad” y sostienen que una “decisión puede ser juzgada de alta calidad en la medida en que se han seguido procesos de toma de decisión racionales (buscar toda la información posible sobre todas las alternativas plausibles, etc.)” (Lau y Redlawsk 2006: 15-6). Posteriormente se definen como “voto correcto” la decisión de voto que llega a ser la misma que aquella que se hubiese tomado en condiciones plena información” (Lau y Redlawsk 2006: 75). En otras palabras, podríamos decir que una persona vota “correctamente” si su voto es el mismo que el que hubiese emitido si es que hubiera contado efectivamente con toda la información necesaria para tomar esa decisión.

En el modelo de análisis de Lau y Redlawsk se toma en cuenta los factores que influyen en que una persona opte por el camino de una decisión “informada” o una “buena decisión” o por el camino de una decisión “fácil o rápida”, es decir, qué elementos pueden motivar al electorado a apartarse del “modelo 4” y conseguir más insumos para tomar una decisión. Como premisas se sostiene que los costos para embarcarse en un proceso de toma de decisiones “informado” serán asumidos por el elector cuando: la elección se perciba como de mayor importancia o temas más relevantes estén en juego; cuando haya mayor ansiedad respecto del desenlace de la elección; o cuando las elecciones presentan alternativas más novedosas. Por otro lado los electores estarán menos motivados a buscar activamente más información si es que tienen otros intereses u obligaciones que compiten por su atención en el proceso electoral; hay mucha familiaridad o complacencia con las opciones en juego; el proceso de comparar las opciones resulta particularmente complejo y difícil; o tienen poco tiempo para tomar una decisión.

Un elemento interesante del trabajo de Lau y Redlawsk, es que encuentran que los electores que basan su decisión en los modelos 1 y 3 (elección racional “clásica” y elección racional “rápida”) tienden a producir evaluaciones más moderadas y menos polarizadas de los candidatos u opciones electorales que los otros dos. En este caso, pareciera que el sopesar y comparar las posiciones de los candidatos, buscando y procesando información que ayude a tomar una decisión, lleva a evaluaciones más matizadas y menos tajantes de las opciones electorales en juego. En cambio, cuando los electores se sustentan más en atajos cognitivos (modelos 2 y 4) y la lógica heurística, se tiende a polarizar y resaltar más las diferencias entre los candidatos u opciones en juego. Por otro lado, cuando tomar una decisión resulta una tarea cada vez más compleja (como cuando se enfrentan muchos candidatos poco diferenciados entre sí), los electores que utilizan modelos que

economizan el procesamiento de información (modelos 2 y 4) tienden a producir votos más “correctos” que los otros, tal y como se desprende de los resultados de los experimentos empíricos que los actores llevan a cabo para poner a prueba sus supuestos teóricos.

El consenso general de las investigaciones contemporáneas sobre comportamiento electoral (Rose 2000: 332-9) es que el declive de la influencia de los factores identificados en los modelos clásicos de Columbia y de Michigan, ha hecho que las múltiples y fragmentadas fuentes de pistas o atajos cognitivos que usan los ciudadanos a la hora de votar, configuren un patrón de decisiones electorales ecléctico y egocéntrico, dónde los elementos claves que son evaluados por los ciudadanos pasan a ser sus juicios sobre el desempeño en el gobierno de los actores políticos o la imagen de los candidatos. El declive del “voto sociológico” a lo largo del tiempo, ha estado acompañado de un incremento equivalente de voto en función a metas o temas específicos (*issuevoting*). Aún así, la forma en como las metas o temas son escenificadas y representadas en la competencia política, está a su vez influenciada por las características y las reglas institucionales propias de dicha competencia, de ahí la importancia de tomar en cuenta la dimensión institucional en el análisis del comportamiento electoral.

A pesar de los cambios y las limitaciones de los modelos teóricos de base, éstos siguen siendo útiles en la medida que orientan la mirada del investigador en dimensiones complementarias e interrelacionadas con el comportamiento electoral. Siguiendo a Mayer (Mayer 2006: 26), puede decirse que el *modelo sociológico* nos lleva a considerar que el ciudadano-elector no es un individuo aislado, sino que vive en un territorio o en una comunidad, que participa en redes o grupos de vínculos interpersonales que influyen en la configuración de su identidad y de alguna forma sus intereses, creencias o valores. Por su lado, el *modelo socio-psicológico* apunta a la exploración de las actitudes y valores que estructuran la percepción que tienen los electores del campo político y su experiencia con los integrantes del sistema de partidos. En cuanto al *modelo racional o económico*, éste nos invita a tomar en cuenta los componentes indeterminados y contingentes de la acción política, el margen de libertad, de autonomía y de estrategia que está presente en el voto, así como su reacción al contexto y coyuntura específica del momento electoral. Las consideraciones acerca del diseño político-institucional en el que se desenvuelven los actores políticos – las reglas del juego – pueden favorecer o desincentivar estrategias destinadas a activar o desactivar los diferentes factores que pueden ser tomados en cuenta por el elector en su decisión.

Finalmente, además de una decisión política, el voto puede ser una expresión simbólica de otras dimensiones de la vida social y política que van más allá de la competencia entre partidos y candidatos diferentes. Las elecciones son en muchas partes y para muchas personas un ritual cívico-social de integración o de afirmación de identidades comunitarias particulares (Mayer 2006: 26)). Puede ser también un arma de protesta, de oposición o desafío al sistema político y social o a la

oferta política dominante, que expresa el descontento, la insatisfacción o la pérdida de legitimidad de los actores e instituciones del sistema democrático para determinados grupos sociales (Perrineau 2006).

### ***Diseños institucionales y comportamiento electoral***

La aceleración de los procesos de diferenciación social; la multiplicación de focos de interés político y movimientos sociales; la pérdida de legitimidad de los mecanismos de representación y de los partidos políticos; así como la extrema complejidad de las fuentes que proveen a los ciudadanos de los atajos cognitivos para orientarse en la política; ha provocado que los modelos que explicaban el comportamiento electoral sólo a partir de variables fundamentalmente individuales van perdiendo su potencia analítica. Ello motivó la adopción de enfoques que incorporaran variables macro sociales relacionadas a la estructura institucional de las democracias contemporáneas, en particular las características centrales del sistema político (presidencial, parlamentario o mixto), los sistemas electorales (mayoritarios o proporcionales)<sup>7</sup> y los mecanismos organizados de representación política (el sistema de partidos).

En esta tendencia se ubica el Comparative Studies of Electoral Systems (CSES), que constituye un esfuerzo de colaboración internacional entre investigadores de diferentes países e instituciones interesados en el estudio de los procesos de representación democrática y comportamiento del elector. Como esfuerzo conjunto se inició en 1994 a partir de la conferencia organizada por el International Committee for Research into Elections and Representative Democracy en Berlín, donde se definieron las bases para la cooperación internacional en la investigación comparada acerca del comportamiento electoral de los ciudadanos de los países con regímenes democráticos. El proyecto CSES se caracteriza por adoptar un diseño integral en la investigación electoral comparada, que supone analizar conjuntamente la relación entre diseños institucionales, sistemas de representación política, características sociales del elector y comportamiento electoral (Grosse y Appleton 2009; Schmitt y Wessels 2005).

Los proyectos de investigación como los del CSES y similares, tratan de analizar el peso combinado de los factores sociales, individuales e institucionales en el comportamiento electoral.<sup>8</sup> Uno de los principales elementos de la discusión respecto de los factores institucionales y su relación con el comportamiento electoral individual gira en torno a si los efectos de las instituciones sobre el elector son directos o indirectos. La lógica analítica de la mayoría de estos trabajos se basa

---

7 El sistema electoral puede definirse como aquel conjunto de reglas que permiten convertir los votos en puestos de elección pública. Los sistemas electorales básicos más extendidos son el mayoritario o de pluralidad, y el proporcional (Nohlen 2004).

8 Véase: (Curtice 2002; Dalton y Klingemann 2007; Klingemann 2009; Knight y Marsh 2002; Norris 2006).

en los modelos de elección racional, bajo el supuesto que el diseño institucional introduce incentivos o restricciones que son tomados en cuenta por los actores políticos (los votantes) a la hora de tomar decisiones respecto de si participar en una elección o votar por una determinada opción política. Estas decisiones implican un cálculo racional que compara la utilidad esperada de una acción (participar en una elección o votar por un candidato o lista de candidatos) respecto de los costos que ésta tiene para el actor (ir a votar, permitir que una opción gane o pierda, verse o no representado en el parlamento).

Según Anderson, por efectos directos se entiende que la decisión de los votantes individuales resultan afectadas por los incentivos generados por las reglas de juego (Anderson 2007: 594). Un ejemplo recurrente de investigaciones sobre incentivos directos sobre el votante es el tema de la participación electoral (Banducci y Karp 2009; Nevitte et al. 2009; Norris 2006; Sigelman y Berry 1982), en este caso las reglas electorales o la organización electoral (voto obligatorio o voluntario; sistema de registro de electores; distribución de los locales de votación; posibilidades de voto por correspondencia o internet; etc.) generan costos o incentivos que pesan en forma directa en la decisión individual de participar en la elecciones.

En cuanto a los efectos indirectos, el razonamiento implícito es que las instituciones políticas, especialmente el sistema de gobierno y el sistema electoral, tienen consecuencias en las decisiones del elector a través de otras variables intervinientes (Anderson 2007: 594). La lógica causal vendría a ser la siguiente: las instituciones electorales afectan un conjunto de variables intermedias, las cuales a su vez, son las que pueden tener algún tipo de efecto en la variable dependiente final (la decisión del elector).

Un ejemplo de una investigación donde se analizan efectos directos e indirectos del sistema electoral en el comportamiento del elector es el trabajo de Pippa Norris (Norris 2006). Usando los datos del proyecto CSES, la autora busca identificar qué efectos e incentivos tienen sobre el comportamiento de los actores políticos (los partidos, los candidatos y los electores) las diferentes configuraciones posibles en el diseño electoral: los sistemas electorales mayoritarios o proporcionales o la estructura de las candidaturas (por lista, plurinominales, uninominales). Las múltiples variantes resultantes del sistema político y la forma en cómo se le presenta la oferta electoral a los ciudadanos (parlamentarismo, presidencialismo; multipartidismo, bipartidismo; candidaturas partidarias o individuales) tiene efectos en las estrategias de los actores políticos y puede activar diferentes factores que entran en juego en la decisión individual del elector. En el caso de los sistemas electorales proporcionales, donde los partidos pueden acceder a cuotas de poder con el respaldo de porciones modestas del electorado, las reglas electorales podrían reforzar estrategias de “unión” o campañas que enfatizan la adhesión de determinados segmentos de la sociedad (*bonding strategies*), activando clivajes o identidades sociales y reforzando el peso de las metas

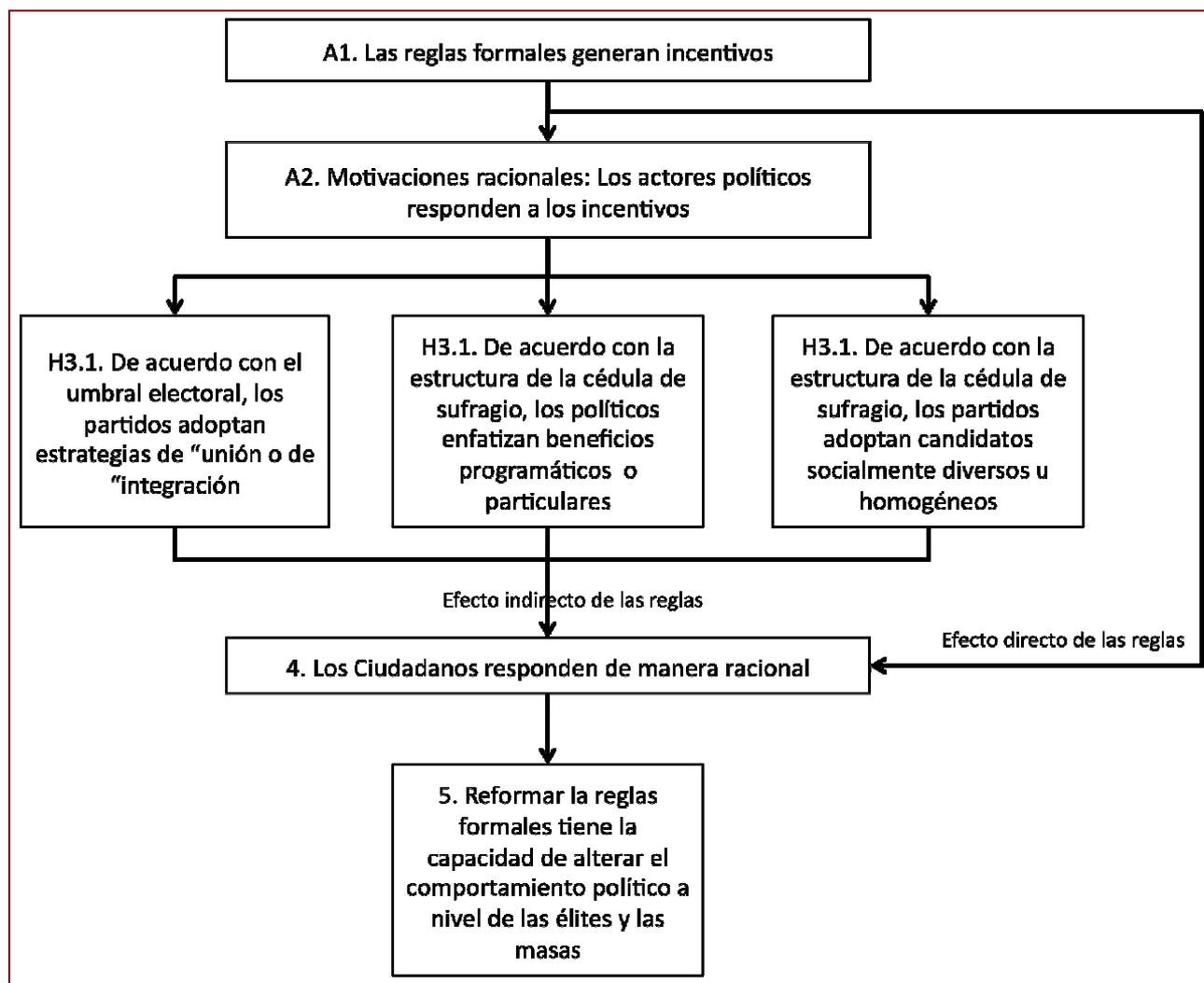
controvertidas (*positionissues*) en los procesos de decisión racional del elector.

Por otro lado, los sistemas mayoritarios, basados en el principio de otorgar el poder político a los candidatos o agrupaciones que obtengan la primera mayoría relativa de votos (*firstpastthe post*, o FPTP), tienden a reforzar en las campañas de los partidos estrategias “atrápalo todo” (*catch-allstrategies*) buscan “integrar” diferentes y amplias bases e intereses sociales en forma simultánea (*bringingstrategies*). En estos contextos, los temas o metas consensuales (*valenceissues*) y la capacidad percibida de los actores políticos para llevar a cabo estos programas, puede reforzar el peso de las evaluaciones prospectivas o retrospectivas de los candidatos o agrupaciones en competencia, o las consideraciones derivadas del *pocketbookvoting* en la decisión del ciudadano.

El sistema presidencial o parlamentario, o si las candidaturas se presentan como listas partidarias o como candidatos individuales, puede también afectar el foco de la evaluación de los ciudadanos y la búsqueda de pistas o atajos cognitivos que puedan orientar sus decisiones. Los sistemas de candidaturas partidarias con listas cerradas centran la atención en el desempeño de los partidos, sus vínculos con determinados segmentos o sectores de la sociedad, o su relación con determinados clivajes históricos, incrementando la influencia del entorno de los grupos de referencia de los ciudadanos en la decisión electoral. En tanto, las elecciones presidenciales, los mecanismos uninominales para elecciones parlamentarias o que favorecen las candidaturas individuales (como el voto preferencial) ponen los reflectores sobre las características personales (integridad, confiabilidad, competencia), la imagen o el carisma del candidato que es proyectada en los medios de comunicación.

En la investigación de Norris, la variable interviniente en el modelo causal que vincula el diseño institucional (las reglas de juego electorales) y el comportamiento del elector, resulta ser la estrategia de los partidos políticos. Estos efectos se traducen en diversos componentes del comportamiento individual del elector: la participación electoral así como los mecanismos cognitivos que son puestos en juego y el peso que adquieren a la hora de tomar una decisión. En la Fig. 3 se presenta el esquema de hipótesis del trabajo de Norris, elaborado sobre los supuestos de su teoría de la elección racional institucional (“*rationalchoiceinstitutionalism*”)

Fig. 3: El esquema de hipótesis de Norris



Fuente: (Norris, 2006: 8)

Recientemente, en un texto editado por Hans-Dieter Klingemann (Klingemann 2009) varios autores vinculados al proyecto del CSES han puesto a prueba una serie de hipótesis acerca de los efectos del sistema electoral y del sistema de partidos en el comportamiento electoral. Para ello se han analizado encuestas postelectorales correspondientes a 34 elecciones parlamentarias y 11 elecciones presidenciales llevadas a cabo en 33 democracias contemporáneas entre 1996 y 2002. Los países incluidos en la muestra del CSES se distribuyen a lo largo de 4 continentes (Europa, América, Asia y Oceanía), presentando una combinación de democracias “viejas” y “nuevas”; regímenes parlamentarios y presidencialistas; sistemas electorales mayoritarios o proporcionales con diferentes mecanismos de voto (por lista, por candidatos). Constituye una fuente única para analizar en términos comparados la relación entre variables macro sociales (niveles de desarrollo económico y humano), variables institucionales (sistema de gobierno, sistema de partidos y sistema electoral) y variables micro sociales como el comportamiento individual del elector, sus opiniones y actitudes respecto del sistema político.

En los trabajos inspirados bajo el modelo metodológico del proyecto CSES, la variable dependiente central es el comportamiento individual del elector, particularmente en dos dimensiones centrales: la participación electoral y el voto mismo por una determinada opción política.

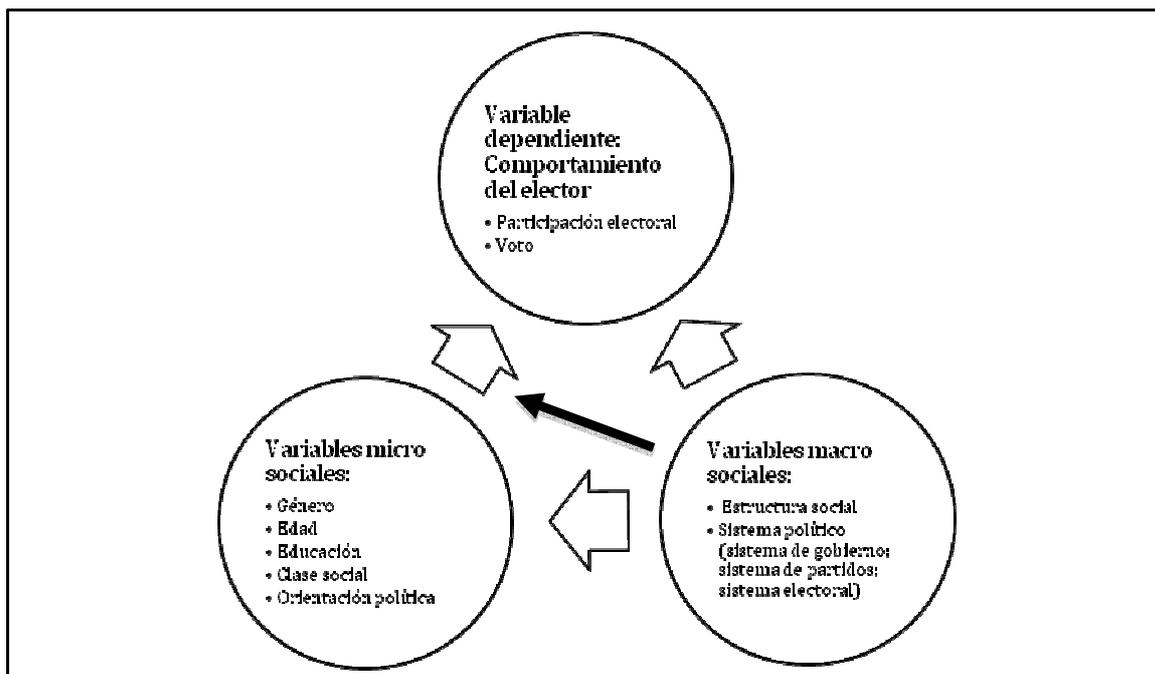
Asimismo se incluyen diferentes variables independientes a nivel individual, derivadas de las teorías clásicas sobre el comportamiento electoral, y que se supone tienen efectos en las variables dependientes: edad, el género, el nivel socioeconómico y otras características socioculturales (modelo de Columbia); identificación partidaria y posicionamiento en la escala izquierda derecha (modelo de Michigan); evaluación de la economía, posición respecto de determinados temas (issues) opiniones respecto del desempeño del sistema político (modelos racionales y/o económicos).

Como se ha mencionado, a nivel macro social, las variables independientes de tipo institucional que considera el diseño del CSES están relacionadas con el sistema de gobierno y su antigüedad (presidencial, parlamentario, mixto; democracias “viejas” y “nuevas”); el sistema de partidos (bipartidista, multipartidista moderado o multipartidista extremo; polarizado o no); el sistema electoral (mayoritario, proporcional, mixto). Finalmente, otro tipo de variables macro sociales que este diseño de investigación permite controlar o tomar en cuenta tienen que ver con el grado de desarrollo económico y la estructura social de cada país.

A partir de estas variables micro sociales (comportamiento electoral y características del elector) y macro sociales (sistema institucional y estructura social), se pueden analizar tres tipos de relaciones o efectos entre las variables macro sociales y micro sociales (Klingemann 2009: 4-5):

1. Relaciones entre variables dependientes micro sociales (comportamiento del elector) y variables independientes macro sociales (sistema institucional y estructura social).
2. Relaciones entre variables independientes micro sociales (características del elector) y variables independientes macro sociales.
3. El tipo o fuerza de las relaciones entre las variables dependientes e independientes micro sociales, bajo diferentes condiciones o configuraciones de las variables macro sociales.

Fig. 4: Esquema de relaciones entre variables del proyecto CSES



Los trabajos presentados en el texto editado por Klingemann han puesto a prueba 32 hipótesis acerca de la relación entre estas variables, de las cuales 12 han sido rechazadas y 20 encuentran evidencia empírica que las respalda. Algunas de estas hipótesis analizan el efecto de las variables independientes (macro o micro sociales) en la participación electoral, mientras que otras consideran como variable dependiente el voto por una opción política determinada o la lógica del elector que ha sido privilegiada al momento de tomar esa decisión.

Por ejemplo, en relación a la participación electoral, Nevitte y otros (Nevitte et al. 2009) encuentran evidencia empírica de que conforme se incrementa la desproporción entre el voto y la distribución de escaños en el parlamento, lo que es más común en distritos electorales pequeños que en los grandes, mayor será la cantidad de electores que se abstengan de votar. Sin embargo, en ese mismo trabajo no se aprecia un efecto significativo del sistema electoral (básicamente el tamaño de las circunscripciones) en el tipo de relación que los factores socioeconómicos (ingreso, edad, educación, género) tienen con la participación electoral.

Por su lado, Banducci y Karp (Banducci y Karp 2009) comprueban que cuanto más partidos efectivos estén representados en el parlamento, al ausentismo electoral tiende a disminuir en la medida que los electores encuentran que los actores políticos capaces de representar sus intereses logran ocupar espacios de poder en el sistema político. Asimismo, los sistemas electorales de representación proporcional que tienen voto obligatorio, tienden a incrementar la participación electoral. La explicación radica en que este tipo de diseño electoral, en la medida que permiten una mayor correspondencia entre el voto y la posibilidad de ocupar un escaño en el parlamento, logra incrementar el sentido de efectividad del voto del elector, lo que motiva su asistencia a las urnas. En

este caso, se comprueba que el diseño electoral tiene impactos en las percepciones de efectividad del voto, las cuales a su vez tienen efectos positivos en la asistencia a las urnas.

Otras proposiciones que logran pasar la prueba de la evidencia empírica tienen que ver con las preferencias que el electorado manifiesta con su voto. Un ejemplo es el tema del voto económico (pocketbook voting), el cual por lo general adquiere mayor relevancia cuando en las elecciones participan candidatos o partidos que ya están en el poder (“incumbents”) y buscan ser reelegidos. Por ejemplo, el trabajo de Nishizawa (Nishizawa 2009) encuentra que el voto económico tiene un mayor impacto en la decisión de votar por el candidato o partido que se presenta a una reelección en sistemas parlamentarios que en sistemas presidencialistas. La explicación de esta relación radica en el hecho de que en los países con sistemas parlamentarios se vota por un solo órgano del cual emana el gobierno responsable de la conducción política del país, en cambio en los sistemas presidenciales generalmente se eligen dos órganos de gobierno, por tanto, en el primer tipo de países existe una mayor claridad respecto de qué institución es responsable de los efectos económicos de la acción gubernamental. Por otro lado, el voto económico tiene un mayor impacto en los países donde el parlamento se elige por sistemas de pluralidad que en sistemas proporcionales. Ello vendría a comprobar de alguna forma la idea que los sistemas mayoritarios tienden a incidir sobre la accountability de los gobiernos, ya que su principio fundacional tiene que ver con la posibilidad de que el voto tenga efecto en la conformación de gobiernos más que en la representación de diferentes intereses o grupos sociales.

Otros efectos del diseño institucional y el sistema de partidos sobre el voto individual analizados en la compilación de Klingemann se enfocan en el voto ideológico (Kroh 2009), la forma en cómo los electores manejan la complejidad del entorno político (Klingemann y Wessels 2009), o los factores que pueden incrementar o mitigar el voto estratégico (Gschwend 2009).

En el caso del voto ideológico (el efecto de la clasificación izquierda – derecha del entrevistado y su opción electoral), el trabajo de Kroh comprueba que cuanto mayor es el número efectivo de partidos, el peso del voto ideológico tiende a disminuir, ya que ello incrementa la posibilidad que diferentes partidos tengan posiciones similares sobre los temas en juego en la elección, dificultando la diferenciación ideológica entre los partidos en el electorado. Sin embargo, el nivel de polarización entre partidos tendría un efecto directo en el voto ideológico. En general, los datos del CSES muestran que el peso del voto ideológico, y por lo tanto la utilidad de los modelos espaciales del voto para dar cuenta de la decisión del elector, tiende a ser mayor cuanto menos complejo es el sistema de partidos (pocos partidos que se diferencian claramente entre sí).

Otro hallazgo relevante de los estudios del CSES concierne al voto estratégico. Este tipo de comportamiento electoral se define como el voto por un partido o candidato que no es la opción más preferida por el elector (voto “sincero”). Las teorías respecto del voto estratégico se basan en la

proposición de Duverger (Duverger 1992) sobre los “efectos psicológicos” de un sistema electoral mayoritario de una sola vuelta. Duverger sostiene que este tipo de sistemas (conocidos también como “First Past The Post” o FPTP) tenderían a favorecer un sistema bipartidista al recompensar por encima de proporcionalidad de los votos, a los partidos que ganan la elección en una circunscripción, independientemente de si ganaron por mayoría absoluta o relativa. Según Duverger, ello enfatizaría el efecto reductor del sistema electoral sobre el sistema de partidos, penalizando a terceros partidos o partidos pequeños que no logren una pluralidad de votos en un distrito electoral. En lo que se refiere al comportamiento del elector, una consecuencia “psicológica” de este sistema electoral sería que los electores inclinados inicialmente a votar por un partido con pocas posibilidades de obtener un escaño o cuota de poder en un sistema de pluralidad, podrían ver su voto “desperdiciado” o perdido, de ahí que se produciría una “tendencia natural a votar por el menos malo de sus adversarios para evitar el éxito del peor” (Duverger 1992: 39).

Usando los datos del CSES, Thomas Gschwen (Gschwend 2009) demuestra que el principio electoral (mayoritario o proporcional) no es la única variable explicativa del voto estratégico, sino que éste resulta también influenciado por el tamaño del distrito electoral, independientemente del tipo de sistema electoral. Conforme disminuye el tamaño de las circunscripciones electorales, tanto en sistemas mayoritarios como proporcionales, se observa una mayor proporción de votantes que se comportan estratégicamente, votando por un partido o candidato que no es el más cercano a sus preferencias “sinceras”.

Por lo general, la mayoría de trabajos sobre que incorporan el efecto de las instituciones en el comportamiento electoral sostienen que éstas tienen más efectos indirectos que directos en la decisiones del votante individual (con excepción de aquellos elementos que facilitan o no la participación electoral, es decir ir a votar).

El principal efecto de las instituciones en el comportamiento del elector es su capacidad para restringir y configurar la forma en cómo se presenta la oferta electoral. Si bien las preferencias políticas que tienen los individuos pueden ser múltiples y atribuidas a muchas causas, las opciones que tienen al frente en un proceso electoral no son ilimitadas. Como señalan Sniderman y Levendusky, las instituciones políticas (el sistema de partidos y el sistema electoral) tienden a restringir la variedad de opciones disponibles para el elector, configurando “conjuntos de elección” (“choice sets”) con ofertas restringidas independientes de las preferencias individuales de los votantes. Incluso la forma en cómo se presenta esa oferta ante la ciudadanía hace aparecer o no ciertas características del individuo-elector que resultan ser más o menos relevantes a la hora de tomar una decisión. Por ejemplo, la posición izquierda – derecha del elector se presenta como una variable explicativa central de los modelos espaciales del voto cuando los partidos enfatizan sus diferencias ideológicas entre sí en el debate político, y no necesariamente porque haya una profunda

y consistente ideologización política de la ciudadanía que se refleja en las opciones programáticas de los partidos (Sniderman y Levendusky 2007: 439-41; Martin 2000: 18-21).

Por tanto, los diseños y características institucionales del sistema político condicionan la manera en cómo aparece la oferta política ante el electorado, y ésta a su vez puede “activar” o “desactivar” influencias sociales o procesos cognitivos y racionales que entran en funcionamiento a la hora de que los individuos toman decisiones electorales.

### ***La infraestructura de la decisión electoral y las nuevas democracias***

Richard Rose (Rose 2000: 338-9) indica que las últimas décadas del siglo XX se observó un cierto paralelismo entre los procesos de desalineamiento del voto de los partidos históricos en las democracias occidentales, y los problemas de volatilidad partidaria y electoral en los nuevos países democráticos (Europa del Este y América Latina). La coincidencia de ambos procesos llevaría a pensar que están relacionados con el declive de los factores tradicionales que daban cuenta del comportamiento electoral en los modelos clásicos. Sin embargo, esta similitud es solo superficial ya que existen importantes diferencias entre ambos tipos de sociedades.

En las democracias occidentales más consolidadas, los fenómenos de desalineamiento, fluidez electoral e incremento de la importancia del *issuevoting*, han sido precedidos por un periodo histórico donde la conformación de clivages hacía que la estructura social guardaba importantes vínculos con el desarrollo de los sistemas de partidos y las ideologías políticas, lo que daba sentido a modelos de explicación del comportamiento electoral como el sociológico o socio-psicológico. Si bien es cierto que este marco político tradicional ha sido creado en contextos muy diferentes a la realidad contemporánea, se trata de un antecedente histórico que no solamente ha condicionado e influenciado el posterior desarrollo del sistema político (los partidos, las ideologías, las orientaciones programáticas) y sus tradiciones, sino que constituye un marco o una infraestructura que sigue proporcionando algunas de las pautas que les permiten a los actores políticos (candidatos y ciudadanos) orientarse en el escenario político-electoral. El contexto actual donde se desarrollan la vida política de las democracias occidentales tiene altas probabilidades de perpetuar la fluidez y volatilidad electoral en el futuro, pero el proceso político transcurre en un marco de instituciones, tradiciones y culturas políticas consolidadas que le dan cierto nivel de inteligibilidad a la política.

Rose (Rose 2000: 399) señala que la volatilidad electoral y la individualización de la decisión del voto en las democracias occidentales, tiene un correlato análogo con la naturaleza cada vez más compleja, fluida e impredecible de la opinión pública. Estas señales de incertidumbre que surgen desde los ciudadanos podrían forzar a los partidos políticos y a sus líderes a ser más sensibles y atentos a las demandas que surgen desde la opinión pública, lo que puede tener efectos positivos en

la responsabilización (accountability) del sistema político frente a la sociedad.

En el caso de los nuevos países democráticos, los problemas de volatilidad tanto electoral como partidaria, se producen en un contexto donde no hay antecedentes históricos que conformen vivencias sociales y los articulen con un sistema de partidos y un conjunto de instituciones democráticas que regulen la confrontación electoral en un marco competitivo de larga duración.

El reto en estas sociedades es desarrollar una estructura básica para la elección política, precisamente el tipo de marco político que históricamente ha definido las opciones electorales en las democracias occidentales. En la medida que los procesos de individualización de la decisión electoral están relacionados con los procesos de modernización social y cultural por los que también atraviesan las nuevas democracias, la posibilidad de que en estos países se construya una “infraestructura de la decisión electoral” similar a la de las democracias occidentales resulta cada vez más complicada. Por lo tanto, uno de los problemas que deben afrontar las nuevas sociedades democráticas es la conjunción tanto de la fluidez de la racionalidad del electorado como de la volatilidad de la “oferta política”. Ambos fenómenos incrementan exponencialmente los niveles de incertidumbre de la política, lo que puede tener serias consecuencias en la estabilidad política de las sociedades, y por lo tanto en las condiciones que aseguran un desarrollo social sostenible a mediano y largo plazo.

Estas consideraciones son particularmente pertinentes en el caso peruano, donde no solo se ha experimentado un desalineamiento radical de los partidos políticos que formaban parte del sistema de partidos originado en la transición democrática de 1980, sino que además, desde la década de los 90 la volatilidad electoral y de los partidos políticos se ha incrementado significativamente. El índice de volatilidad electoral<sup>9</sup> promedio del Perú en el período 1980-2001 fue de 49,1 puntos, el más alto de los 5 países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela). A manera de comparación, el índice promedio de volatilidad para la Cámara Baja de los Estados Unidos entre 1944 y 1994 fue de 4 puntos; mientras que España, entre 1974 y 1993 tuvo un índice de volatilidad de 16,3 puntos (Roncagliolo y Meléndez (eds.) 2007: 403).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

---

9 El índice de volatilidad de Pedersen es un indicador de la regularidad o estabilidad del sistema de partidos en un país. Mide el cambio neto de los votos o escaños compartidos por todos los partidos entre una elección y la siguiente. Por ejemplo, supongamos que en la elección 1 el partido A obtiene 60% de los votos y el partido B el 40%; mientras que en la elección 2 se invierte la figura y el partido A obtiene 40% y el partido B 60%. La variación acumulada por ambos partidos entre las dos elecciones sumaría 40 puntos (20 cada uno), la volatilidad de este sistema bipartidista entre ambas elecciones es el promedio de la variación acumulada:  $40/2 = 20$ . La definición y el ejemplo fueron tomados de: (Roncagliolo y Meléndez (eds.) 2007: 392).

- Achen, Christopher H. y Larry M. Bartels. (2004). "Musical Chairs: Pocketbook Voting and the Limits of Democratic Accountability". Prepared for presentation at the Annual Meeting of the American Political Science Association. Chicago.
- Althaus, Scott. (2003). *Collective preferences in democratic politics: opinion surveys and the will of the people*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Anderson, Christopher J. (2007). "The interaction of structures and voter behavior." En: Dalton, Russell J. y Hans-Dieter Klingemann. *The Oxford Handbook of Political Behavior (Oxford Handbooks of Political Science)*. Oxford University Press, USA.
- Badescu, Gabriel y Pauk E. Sum. (2005). "The Importance of Left-Right Orientations in the New Democracies". Paper prepared for Presentation at the International Conference on Elections and Democratic Governance, Organized by the Institute of Political Science, Academia Sinica (IPSAS). Taipei.
- Banducci, Susan A. y Jeffrey A. Karp. (2009). "Electoral systems, efficacy and voter turnout." En: Klingemann, Hans-Dieter. *The Comparative Study of Electoral Systems*. Oxford University Press, USA.
- Barnes, Samuel H. (1997). "Electoral behavior and comparative politics." En: Lichbach, Mark Irving y Alan S. Zuckerman. *Comparative politics: Rationality, culture and structure*. New York: Cambridge University Press.
- Bartolini, Stefano. (2005). "La formation des clivages". *Revue Internationale de Politique Comparée*. Vol. 12, Nº 1, pp. 9-34.
- Berelson, Bernard. (1954). *Voting: a study of opinion formation in a presidential campaign*. [Chicago]: University of Chicago Press.
- Campbell, Angus, Philip E. Converse, Warren E. Miller y Donald E. Stokes. (1960). *The American voter*. New York: Wiley.
- Carmines, Edward G. y Robert Huckfeldt. (1988). "Political Behavior: An Overview." En: Goodin, Robert E. y Hans-Dieter Klingemann. *A new handbook of political science*. Oxford University Press, USA.
- Clark, Terry Nichols y Seymour Martin Lipset. (2001). *The Breakdown of Class Politics: A Debate on Post-Industrial Stratification*. The Johns Hopkins University Press.
- Curtice, John. (2002). "The state of election studies: mid-life crisis or new youth?". *Electoral Studies*. Vol. 21, Nº 2, pp. 161-8.
- Dahlberg, Stefan, Henrik Oscarsson y Daniel Berlin. (2005). "Ideological voting under different institutional contexts. Political communication and effective representation in 37 countries". Paper prepared for presentation at the XIV NOPS Conference. Reykjavik.
- Dalton, Russell J. y Hans-Dieter Klingemann. (2007). *The Oxford Handbook of Political Behavior (Oxford Handbooks of Political Science)*. Oxford University Press, USA.
- Delli Carpini, Michael y Scott Keeter. (1996). *What Americans know about politics and why it matters*. New Haven: Yale University Press.
- Dogan, Mattei. (1996). "Clase, religion, parti: triple déclin dans les clivages électoraux en Europe". *Revue Internationale de Politique Comparée*. Vol. 3, Nº 3, pp. 515-40.
- Downs, Anthony. (1957). *An economic theory of democracy*. New York: Harper & Row.
- Duch, Raymond y Randy Stevenson. (2006). "Assessing the magnitude of the economic vote over time and across nations". *Electoral Studies*. Vol. 25, Nº 3, pp. 528-47.
- Duverger, Maurice. (1965). *Los partidos políticos*. 3a edición. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- . (1992). "Influencia de los sistemas electorales en la vida política." En: Battle, Albert (ed.). *Diez textos básicos de ciencia política*. Barcelona: Ariel.
- Evans, Jocelyn A. J. (2003). *Voters and voting: and introduction*. London: Sage Publications Ltd.
- Fearon, James D. (1999). "Electoral accountability and the control of politicians: selecting good guys versus sanctioning poor performance." En: Przeworski, Adam, Susan C. Stokes y Bernard Manin. *Democracy, accountability, and representation Cambridge studies in the theory of democracy*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Grosse, Ashley y Andrew Appleton. (2009). "'Big social science" in comparative politics: The history of the Comparative Study of Electoral Systems." En: Klingemann, Hans-Dieter. *The Comparative Study of Electoral Systems*. Oxford University Press, USA.
- Gschwend, Thomas. (2009). "District magnitude and the comparative study of strategic voting." En: Klingemann, Hans-Dieter. *The Comparative Study of Electoral Systems*. Oxford University Press, USA.

- Inglehart, Ronald. (1997). *Modernization and postmodernization : cultural, economic, and political change in 43 societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- . (2008). “Changing values among Western Publics from 1970 to 2006”. *West European Politics*. Vol. 31, Nº 1-2, pp. 130-46.
- Katz, Richard S. y William Crotty (eds.). (2006). *Handbook of party politics*. London: Sage.
- Key, V. O. (1955). “A theory of critical elections”. *Journal of Politics*. Vol. 17, Nº 1, pp. 3-18.
- Klingemann, Hans Dieter y Bernhard Wessels. (2009). “How voters cope with the complexity of their political environment: differentiation of political supply, effectiveness of electoral institutions, and the calculus of voting.” En: Klingemann, Hans-Dieter. *The Comparative Study of Electoral Systems*. Oxford University Press, USA.
- Klingemann, Hans-Dieter. (2009). *The Comparative Study of Electoral Systems*. Oxford University Press, USA.
- Knight, Kathleen y Michael Marsh. (2002). “Varieties of election studies”. *Electoral Studies*. Vol. 21, Nº 2, pp. 169-87.
- Knutsen, Oddbjorn y Elinor Scarbrough. (1995). “Cleavage politics.” En: Scarbrough, Elinor y Jan W. Van Deth. *The impact of values*. Oxford: Oxford University Press.
- Kroh, Martin. (2009). “The ease of ideological voting: Voter sophistication and party system complexity.” En: Klingemann, Hans-Dieter. *The Comparative Study of Electoral Systems*. Oxford University Press, USA.
- Lau, Richard R. y David P. Redlawsk. (2006). *How voters decide: Information processing during election campaigns*. New York: Cambridge University Press.
- Lazarsfeld, Paul Felix, Bernard Berelson y Hazel Gaudet. (1968). *The people's choice: how the voter makes up his mind in a presidential campaign*. 3. New York, NY: Columbia University Press.
- Lipset, Seymour Martin y Stein Rokkan (eds.). (1967). *Party systems and voter alignments: Cross-national perspectives*. New York: The Free Press.
- Mair, Peter. (2006). “Cleavages.” En: Katz, Richard S. y William Crotty (eds.). *Handbook of party politics*. London: Sage.
- Martin, Pierre. (2000). *Comprendre les évolutions électorales: la théorie des réalignements revisitée*. Paris: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- Mayer, Nonna. (2006). “Qui vote pour qui et pourquoi? Les modèles explicatifs du choix électoral”. *Pouvoirs, Revue Française d'Etudes Constitutionnelles et Politiques*. Vol. Nº 120, pp. 17-28.
- Merrill, Samuel y Bernard Grofman. (1999). *A unified theory of voting: directional and proximity spatial models*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Nevitte, Neil, André Blais, Elisabeth Gidengil y Richard Nadeau. (2009). “Socioeconomic status and nonvoting: A cross national comparative analysis.” En: Klingemann, Hans-Dieter. *The Comparative Study of Electoral Systems*. Oxford University Press, USA.
- Nishizawa, Yoshikata. (2009). “Economic voting: Do institutions affect the way voters evaluate incumbents?” En: Klingemann, Hans-Dieter. *The Comparative Study of Electoral Systems*. Oxford University Press, USA.
- Nohlen, Dieter. (2004). *Sistemas electorales y partidos políticos*. 3. México: Fondo de Cultura Económica.
- Norris, Pippa. (2006). *Electoral engineering: voting rules and political behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Perrineau. (2006). “Les usages contemporains du vote”. *Pouvoirs, Revue Française d'Etudes Constitutionnelles et Politiques*. Vol. Nº 120, pp. 29-42.
- Roncagliolo, Rafael y Carlos Meléndez (eds.). (2007). *La política por dentro: cambios y continuidades en las organizaciones políticas de los países andinos*. Lima: Idea Internacional - Transparencia.
- Rose, Richard. (2000). *International encyclopedia of elections*. London: Macmillan.
- Sartori, Giovanni. (1992). *Partidos y sistemas de partidos*. 2da edición ampliada. Madrid: Alianza Universidad.
- Scarrow, Susan E. (2006). “The nineteenth-century origins of modern political parties: The unwanted emergence of party-based politics.” En: Katz, Richard S. y William Crotty (eds.). *Handbook of party politics*. London: Sage.
- Schmitt, Hermann y Bernhard Wessels. (2005). “Meaningful choices: Under which conditions do general elections provide a meaningful choice set, and what happens if they don't?”. Paper for CSES III, the Third Wave of the Comparative Study of Electoral Systems.
- Siavelis, Peter M. (2006). “Party and social structure.” En: Katz, Richard S. y William Crotty (eds.). *Handbook of party*

*politics*. London: Sage.

Sigelman, Lee y William D. Berry. (1982). "Cost and the Calculus of Voting". *Political Behavior*. Vol. 4, N° 4, pp. 419-28.

Sniderman, Paul M. y Matthew S. Levendusky. (2007). "An institutional theory of political choice." En: Dalton, Russell J. y Hans-Dieter Klingemann. *The Oxford Handbook of Political Behavior (Oxford Handbooks of Political Science)*. Oxford University Press, USA.

Sulmont, David. (2009). "Opinión Pública: una mirada desde América Latina." En: Braun, Maria y Cecilia Straw. *Conocimiento político, opinión pública y democracia en la sociedad peruana*. Buenos Aires: Emece.

Thomassen, Jacques (ed.). (2005). *The European voter: a comparative study of modern democracies*. Oxford: Oxford Univ. Press.

Visser, Max. (1994). "The psychology of voting action". *Journal of the History of the Behavioral Sciences*. Vol. 30, N° 1, pp. 43 - 52.

Weyland, Kurt. (2000a). "¿La paradoja del éxito?: los determinantes del apoyo político al presidente Fujimori". *Debates en Sociología*. Vol. N° 25-26, pp. 213-44.

———. (2000b). "A Paradox of Success? Determinants of Political Support for President Fujimori". *International Studies Quarterly*. Vol. 44, N° 3, pp. 481-502.