

RACIONALIDAD Y EMOTIVIDAD EN LAS ELECCIONES PERUANAS: una propuesta de investigación



Arturo Maldonado*

¿Cuáles son los factores que explican el voto? Esta pregunta es el santo grial de los estudios del comportamiento electoral, y desde hace años la ciencia política ha tratado de brindar respuestas tomando aportes de otras disciplinas, como la sociología, la psicología o la economía. Las aproximaciones de la identificación partidaria y las que se derivan del paradigma de la elección racional han dominado el debate académico. Más recientemente, algunos autores postulan que los afectos y las emociones pueden ser factores explicativos del comportamiento electoral de los votantes. En este texto propongo que estos nuevos acercamientos son útiles para explicar el comportamiento del votante peruano, y del votante limeño en el proceso actual de revocatoria.

En un contexto con un sistema de partidos que no se ha consolidado, donde existen escasas y débiles identidades partidarias, donde la capacidad de procesamiento de información del votante es equivalente con el pobre nivel del sistema educativo y donde la información política que reciben los votantes es muy deficiente, estos no pueden ejercer su potencial racional, y entonces recurren a sus afectos y emociones como información que los guía en la toma de la decisión política acerca de por quién votar.

EXPLICACIONES ACERCA DEL COMPORTAMIENTO ELECTORAL

La teoría en ciencia política nos ha entregado tres síntesis importantes sobre el comportamiento electoral de los votantes. La primera, que se plasma en el libro *The American Voter* (Campbell, Converse, Miller y Stokes 1960), enfatiza la identificación

* Candidato a Doctor en Ciencia Política por la Universidad de Vanderbilt.

partidaria como principal variable explicativa. Esta identificación es un vínculo que forma el votante con un partido político, que se crea a través de la socialización y pasa a través de las generaciones, en una suerte de herencia política.

Sin partidos políticos sólidos no hay socialización política, y por lo tanto el resultado estaría más marcado por la volatilidad que por la estabilidad del comportamiento electoral.

La siguiente síntesis tuvo como claro referente al paradigma de la elección racional, que aplicó la idea de la maximización de los beneficios y la reducción de los costos al campo del comportamiento electoral. El trabajo pionero es *An Economic Theory of Democracy* (Downs 1957), que dio origen a los modelos espaciales del comportamiento electoral. Según esta lógica, los partidos escogen impulsar políticas y propuestas que encajan en una escala ideológica, y luego los electores calculan su ubicación y las distancias entre ellos y los partidos, y optan por un criterio de proximidad. Esta aproximación es bastante exigente con el votante, pues requiere que esté informado acerca de la posición de los partidos y de su propia posición en los *issues* más importantes. Versiones menos rígidas con el votante requieren que este conozca la ubicación de los partidos y la suya propia en una escala resumen —la conocida escala izquierda derecha—. Investigación empírica, sin embargo, encontró que los votantes estaban lejos de tener la información necesaria que la teoría requería (Converse 1964).

Una postura más moderna, que se derivó también del paradigma racional, requería aún menos del

votante. Fiorina, en *Retrospective Voting in American National Elections* (1981), solo espera que los votantes cuenten con un bit de información: cómo ha cambiado su bienestar durante el periodo de gobierno. Es decir, este autor propone que los votantes evalúan retrospectivamente la performance del gobernante, y sobre esa base deciden premiar o castigar al candidato o partido. Cada elección es, pues, una rendición de cuentas del gobernante o del partido del gobernante, en la que son evaluados sobre la base de qué tanto han mejorado las condiciones de vida de los ciudadanos.

La pregunta que surge es cómo estos enfoques sirven para explicar el comportamiento electoral del peruano y del limeño en el actual proceso de revocatoria.

EL CASO PERUANO Y LIMEÑO

La aproximación de la identificación partidaria le exige más al contexto que al votante. El contexto necesitaría de instituciones partidarias que sobrevivan en el tiempo, que forjen identidades en sus seguidores y que sean coherentes en sus posiciones, mientras que el votante solo requeriría socializarse dentro de estas instituciones para adquirir esta identificación de largo plazo. En el actual contexto peruano es casi un sentido común mencionar que no se ha institucionalizado un sistema de partidos que pueda brindar esta socialización a los electores. Las escasas excepciones parecen ser el aprismo y el fujimorismo. Según Meléndez (2012), los votantes que se identifican como apristas son el 5.5% y los fujimoristas, el 14%. En las pasadas elecciones presidenciales, el voto partidario fujimorista pudo tener alguna relevancia, pero, en el actual contexto de la revocatoria, el peso de las identidades partidarias es mínimo debido a que el partido aprista y el fujimorismo actúan como actores secundarios. Fuerza

Social (y en general el sistema de partidos) está lejos de ser una institución política que haya generado identidades partidarias multitudinarias que le permitan a Villarán asegurar un porcentaje de votos a su favor. La identificación partidaria sería en el Perú una variable marginal en la explicación del voto, circunscrita al exiguo porcentaje que se siente representado por un partido y vota de acuerdo a esa identificación. Es decir, sin partidos políticos sólidos no hay socialización política, y por lo tanto el resultado estaría más marcado por la volatilidad que por la estabilidad del comportamiento electoral. Y, efectivamente, en el país la volatilidad de las preferencias ha sido la marca Perú del comportamiento electoral nacional.

Las aproximaciones que se derivaron del paradigma de la elección racional le exigen más al votante que al contexto; es el votante el que necesita ir a la caza de la información política si es que quiere emitir un voto “racional”. Los problemas en el contexto peruano surgen tanto en el procesamiento de la información como en la oferta informativa.

El sistema educativo peruano es uno de los peores de la región, y forma ciudadanos con escasas capacidades de procesamiento de información, incluyendo la información política. Más aún, la oferta informativa es sesgada, imprecisa o falsa. Si a esto le sumamos el poco interés en la política, que no va más allá del vistazo superficial a las primeras planas de los periódicos, entonces tenemos un panorama desalentador para un adecuado cálculo racional. De un lado, el sujeto calculador no está formado para hacer este ejercicio, y de otro, la información no ayuda a la racionalidad de la decisión política. En el proceso de la revocatoria está claro que la situación no ha mejorado; por el contrario, se podría decir que cada vez se habla

menos de lo que hizo y no hizo la alcaldesa, y cada vez se escuchan más ataques personales, lo que envilece la política y enturbia los canales de información del ciudadano.

El acercamiento retrospectivo rescata la racionalidad del ciudadano desinformado, al requerir solo una evaluación del cambio en su bienestar. Esta aproximación es útil en el contexto peruano. Carrión (1997) y Stokes (1999) analizan bajo esta perspectiva el gobierno de Fujimori, y concluyen que los ciudadanos premiaron a Fujimori por su desempeño económico y la lucha contra la subversión.

Se podría decir también que esta lógica está detrás de las explicaciones estructurales que resaltaban una continuidad en el voto limeño y en el voto provinciano en las dos últimas elecciones presidenciales. El mecanismo de estas explicaciones estructurales, sin embargo, no queda claro. Se sospecha de un voto socioeconómico, clasista, o étnico. Sin embargo, lo que podría esconderse detrás del nivel socioeconómico, la clase social o la etnicidad, es un conjunto de electores conformes/disconformes con el actual status quo y que vota por una permanencia/cambio del actual sistema político, económico y social. Se trataría entonces de un ajuste de cuentas con el actual sistema donde aquellos electores cuyas condiciones de vida no han cambiado para mejor votarían por el candidato que mejor personalice el cambio. En el 2011, Humala fue esta persona y eso explicaría su mayor intención de voto entre la población con lengua materna indígena, entre los pobres, los menos desarrollados, los de menores ingresos familiares y los más rurales. El voto de Fujimori fue exactamente lo opuesto, representando entonces el voto de aquellos que hacían un balance positivo del sistema (ver Tanaka, Barrenechea y Vera 2011).

En el actual contexto de la revocatoria, es muy probable que muchos ciudadanos estén castigando a la alcaldesa por su supuesta incapacidad de ejecutar obras en beneficio de la ciudad, aunque comparativamente su gestión no haya sido muy diferente de la de sus antecesores. De hecho, desde la tribuna de Villarán se resalta el hecho de que su gestión ha ejecutado más presupuesto que la de su antecesor, y que se ha comprado pleitos que los que la precedieron no quisieron enfrentar, como la mejora del transporte o el traslado de los comerciantes de La Parada. Es decir, los ciudadanos de Lima están castigando a la alcaldesa cuando antes premiaron a sus antecesores por iguales o peores performances. ¿Por qué los votantes limeños han exacerbado su evaluación de la actual gestión? Las explicaciones que se derivaron del paradigma racional no podrían explicar estos vaivenes del electorado. Propongo que los afectos y las emociones son los lentes que distorsionan el juicio de los votantes, aumentando los defectos y empequeñeciendo los logros, y por lo tanto son variables útiles en la explicación del comportamiento volátil del elector peruano.

LOS AFECTOS Y EMOCIONES EN LAS ELECCIONES NACIONALES

La literatura en ciencia política ha analizado el efecto de los afectos en el voto (Brady y Sniderman 1985) y el rol de las emociones en la búsqueda de información política y en la movilización, incluyendo el voto, pero no su dirección (ver Valentino et al. 2011, Valentino et al. 2008 y Marcus y Mackuen 1993). Una línea importante de investigación explora el rol de las campañas políticas como mecanismo de información, pero también como generador de emociones.

La agenda de investigación tiene pendiente examinar si los candidatos despiertan emociones y si

estas emociones tienen efecto en el voto. Mirando las últimas elecciones presidenciales, vemos que el miedo hacia Humala fue un potente determinante del voto de sectores asustados con cualquier cambio en el piloto automático del crecimiento económico, y la aversión hacia Keiko Fujimori fue otro poderoso determinante de sectores comprometidos con la memoria y la lucha contra la corrupción. La evidencia indica que las emociones que suscitaron los candidatos correlacionaban mejor que cualquier otra variable con la intención de voto.¹

Cuadro 1: Tabla de correlaciones

Variables	Voto Fujimori	Voto Humala
Respuesta emocional	0.70	0.76
Simpatía por partido	0.55	0.73
Escala izquierda-derecha	0.28	-0.26
Satisfacción con la democracia	0.22	-0.20

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la encuesta de mayo de 2011 del Instituto de Opinión Pública de la PUCP.

En el proceso de revocatoria también parecen estar involucrados los afectos y emociones. Los adjetivos lanzados a Villarán son una manifestación de ello. Los términos “vaga”, “ineficiente” o “pituca” son expresión de un resentimiento profundo que dispara a su vez una distancia emocional en el votante. De otro lado, la campaña emprendida por el “No” también expresa el rol de las emociones. Los llamados memes son efectivos no tanto por aumentar el recuerdo de la palabra “No” o por generar interés en el tema, como

¹ Se les solicitó a los encuestados que eligieran dos emociones que les generaban Humala y Fujimori de un total de 10 (5 positivas y 5 negativas). La respuesta emocional sintetiza estas respuestas, y va desde -2 si el encuestado mencionó dos emociones negativas hasta +2 si el encuestado mencionó dos positivas.

algunos expertos han manifestado, sino por las emociones que provocan. Han transformado la campaña, que ha pasado de un monopolio de emociones negativas a un clima más festivo, donde también existen la alegría y el entusiasmo.

Entonces, no es que los votantes del “Sí” hagan un balance negativo de costos y beneficios; de hecho, hasta pueden ser beneficiarios de algunas obras o quizá sepan que la actual gestión no es peor, o que incluso es mejor, que las anteriores; pero los lentes de sus afectos y emociones negativas hacia la alcaldesa distorsionan su visión, lo que acrecienta la percepción de sus errores y empequeñece sus logros. Al momento de decidirse, a los votantes limeños se les haría más fácil hacer un cálculo emocional basado en qué tanta simpatía o antipatía les genera Villarán que hacer un cálculo complejo de costos y beneficios, para el cual no cuentan ni con las herramientas cognitivas ni con la información adecuada. La batalla por Lima es una lucha por conquistar los corazones más que por convencer con razones.

LA AGENDA PENDIENTE

Empíricamente, podríamos anticipar que aquellos a quienes Villarán les despierte antipatía y aquellos a los que su gestión les ha generado descontento, desilusión o tristeza votarán mayoritariamente en su contra, y que estas consideraciones serían más poderosas que la identificación partidaria o que el balance de las obras de la gestión municipal. Sin embargo, es necesario contar con más evidencia para sustentar esta afirmación y para responder a muchas otras preguntas que surgen acerca del rol de los afectos y las emociones en la política peruana. Por ejemplo, ¿existe un trade-off entre el cálculo de costos y beneficios y el uso de los afectos y las emociones? Es

decir, ¿a medida que el contexto desalienta el uso del cálculo racional, los afectos y emociones cobran mayor relevancia? Por el contrario, ¿escenarios más institucionalizados, con un sistema firme de partidos políticos y con información política de calidad, favorecen el cálculo racional, y por lo tanto los afectos y emociones terminan siendo factores secundarios? Luego, ¿quiénes son aquellos que usan mayormente sus afectos como mecanismo de toma de decisiones políticas? ¿Son los menos informados? Finalmente, ¿son los afectos y las emociones contrarias a la razón, o ayudan al cálculo racional, dado que incentivan la búsqueda de información?

Los llamados memes son efectivos no tanto por aumentar el recuerdo de la palabra “No” o por generar interés en el tema, como algunos expertos han manifestado, sino por las emociones que provocan.

Estas son preguntas que van más allá del proceso actual de revocatoria. Este proceso electoral es una buena excusa para debatir acerca del comportamiento electoral de los peruanos desde la ciencia política, la que hasta el momento ha carecido de explicaciones sistemáticas actuales acerca de cómo votamos. Este texto es también una invitación para que la disciplina y sus practicantes tomen más en cuenta las explicaciones que parten del sujeto, con sus aproximaciones más recientes, que enfatizan las limitaciones del actor racional e incluyen los sesgos psicológicos dentro del modelo de comportamiento. □

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Brady, Henry E. y Paul M. Sniderman (1985). "Attitude Attribution: A Group Basis for Political Reasoning". En *American Political Science Review*, 79: 1061-1078.
- Campbell, August, Philip Converse, William Miller y Donald Stokes (1960). *The American Voter*. New York: Miller. 1960
- Carrión, Julio (1997). "La opinión pública bajo el primer gobierno de Fujimori: ¿de identidades a intereses?". En Fernando Tuesta (ed.), *Los enigmas del poder: Fujimori 1990-1996*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- Converse, Philip (1964). "The Nature of Belief Systems in Mass Publics". En David Apter (ed.), *Ideology and Discontent*. New York: The Free Press.
- Downs, Anthony (1957). *An Economic Theory of Democracy*. Nueva York: Harper Collins Publishers.
- Fiorina, Morris (1981). *Retrospective Voting in American National Elections*. New Haven: Yale University Press.
- Markus, George E. y Michael B. Mackuen (1993). "Anxiety, Enthusiasm, and the Vote: The Emotional Underpinnings of Learning and Involvement during Presidential Campaigns". En *The American Political Science Review*, vol. 87, n.º 3: 672-685.
- Meléndez, Carlos (2012). "Partidos inesperados: la institucionalización del sistema de partidos en un escenario post colapso partidario. Perú 2001-2011". Paper no publicado.
- Stokes, Susan (1999). "La opinión pública y la lógica política del neoliberalismo". En Fernando Tuesta (ed.), *Fujimori, la oposición y las reglas*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- Tanaka, Martín, Rodrigo Barrenechea y Sofía Vera (2011). "Cambios y continuidades en las elecciones presidenciales 2011". En *Revista Argumentos*, año 5, No. 2, mayo 2011.
- Valentino, Nicholas A. et al. (2008). "Is a Worried Citizen a Good Citizen? Emotions, Political Information Seeking, and Learning via the Internet". En *Political Psychology*, vol. 29, n.º 2: 247-273.
- Valentino, Nicholas A. et al. (2011). "Election Night's Alright for Fighting: The Role of Emotions in Political Participation". En *The Journal of Politics*, vol. 73, n.º 1: 156-170.

Este artículo debe citarse de la siguiente manera:

Maldonado, Arturo "Racionalidad y emotividad en las elecciones peruanas: una propuesta de investigación?". En *Revista Argumentos*, año 7 n.º 6. Marzo 2012. Disponible en http://www.revistargumentos.org.pe/racionalidad_y_emotividad.html
ISSN 2076-7722