

# Modelos de comportamiento electoral: ¿Por qué las personas votan de una manera y no de otra?

Autor: [María Laura Roche A.](#)

26-08-2008

Cuando se trata de descubrir si a la hora de decidir el voto cuenta más la pertenencia a una determinada clase social o la evaluación de los logros y promesas de los partidos; se intenta examinar la naturaleza del ciudadano y los mecanismos fundamentales por los que el ciudadano decide a la hora de ejercer el derecho fundamental de las democracias representativas: EL VOTO.

## Introducción

Los estudios que tenían como objeto analizar la participación electoral y la orientación del voto de los ciudadanos hasta la década de 1940, adoptaron enfoques ecológicos; dado que en esa época sólo se contaba con datos agregados por unidades geográficas y administrativas. Dentro de este contexto las variables económicas, demográficas y administrativas fueron los factores que, de forma prioritaria, se utilizaban a la hora de describir e intentar explicar este comportamiento. En décadas posteriores, la disponibilidad de datos individuales y el avance en el uso de técnicas estadísticas, permitió desarrollar otras estrategias para el análisis de la participación política y electoral.

El análisis individual del comportamiento político tuvo una gran expansión a partir de la década del cincuenta, dando lugar a la aparición de las conocidas escuelas de Michigan y de Columbia. La primera de ellas se centró en el análisis de las actitudes políticas de los ciudadanos y la segunda en elementos de integración social como variables explicativas.

Los individuos poseen características que los diferencian y que constituyen recursos específicos, pues favorecen o dificultan su actuación política. Dentro de estos recursos, podemos identificar un

primer conjunto formado por la edad, el género, la educación, los ingresos, la clase social y la ocupación. Un segundo grupo comprende variables que hacen referencia a los recursos que le proporciona al individuo el contexto social en el que se mueve; se trata de las redes de comunicación y de socialización, así como el proceso de integración social que ha rodeado al individuo. Por todo esto al momento de entrar a un análisis del comportamiento electoral de una determinada sociedad o nación, el modelo a emplear deberá considerar estos dos grupos de variables, que pueden generar una visión integral de los resultados en un proceso electoral.

## **1. Elecciones y comportamiento electoral**

Las elecciones constituyen el proceso político de mayor magnitud y trascendencia a nivel mundial, con pocas exenciones. En efecto, entre el periodo desde que se convoca a comicios y se llega a la proclamación de los elegidos, se involucran en el proceso un número importante de ciudadanos, además de atraer la atención de aquellos que están en el poder, medios de comunicación masivos y de consultores y analistas políticos.

El comportamiento electoral constituye un campo de interés de la investigación social en sí mismo, con la creciente difusión de la democracia, que es el mecanismo de legitimación de un sistema de gobierno.

El interés de su análisis también reside en los múltiples fenómenos sociales involucrados en estos comportamientos, tales como el poder, la cohesión social, las demandas, los liderazgos, la comunicación social, la naturaleza del estado moderno capitalista. El conocimiento del comportamiento electoral debería ser entendido como el avance en la comprensión de los fenómenos sociales. En la comprensión de estos fenómenos la teoría y la indagación empírica se complementan.

El objetivo general del presente ensayo es reconocer en base al análisis teórico y reflexivo, la existencia de una serie de regularidades en el comportamiento electoral que tienen que ver con la estructura de la sociedad. Cabe resaltar que la configuración de este trabajo no indaga

el análisis sociológico de la causas del comportamiento electoral, ni de su sentido, ni de su alteración.

### 1.1 ¿Por qué las personas votan de una manera y no de otra?

La sociología tiene dentro de sus objetivos explicar el por qué los individuos actúan de una forma y toman ciertas decisiones; en el caso particular de las elecciones, esta ciencia colabora en la explicación de cómo se toman las decisiones en el ámbito electoral.

Partimos de la premisa que los individuos toman sus decisiones en función de las presiones y condiciones sociales en que se desenvuelven. Conforme a esto, los resultados de las votaciones obedecen a la situación de clase, a la ocupación y al estatus socioeconómico de los electores; por ende, se podría concluir con esta pauta, que los obreros suelen votar por partidos obreros; mientras que los empresarios, comerciantes e individuos que pertenecen a los grupos de mayores ingresos votan por los partidos de derecha o afines a su condición de clase; lo cual conlleva a un bajo nivel de movilidad de partidos y candidatos. De acuerdo a esto, puede plantearse que las campañas políticas ejercen pocos efectos en la decisión de los electores.

La pregunta que surge es ¿por qué y a través de qué elementos pueden explicarse este tipo de decisiones?; al respecto, existen teorías reconocidas, que destacan que la decisión parte de una restricción social (Lipset, 1997; Lagroye, 1994) que se desarrollarán más adelante.

## 2. Aspectos metodológicos en el análisis del comportamiento electoral

### 2.1 El rol de las elecciones en los sistemas políticos democráticos

Partiendo de la definición de elecciones (Mackenzie, 1974) “una forma de procedimiento, reconocida por las normas de una organización, en virtud de la cual todos o algunos de sus miembros escogen a un número de personas, o a una sola persona, para ocupar cargos en tal organización”, o considerando a las mismas como un mecanismo institucionalizado a través un grupo de personas manifiestan su preferencia para decidir quién se desempeñará en un puesto específico en un órgano en particular, que tendrá atribuciones de gobierno,

representación o control y, por tanto, con autoridad sobre el mismo grupo que lo elige.

La democracia necesita de las elecciones, puesto que se constituyen en el medio para seleccionar un gobierno. Esta función es desempeñada en forma directa tanto en diseños institucionales presidenciales como en parlamentarios.

Las elecciones constituyen la base del concepto “democracia”, por tanto se puede señalar que existe un régimen democrático cuando:

- Los gobernantes son elegidos popularmente en una lucha abierta y libre por el poder.
- Las elecciones son la fuente de legitimación tanto del sistema político, como de sus líderes o dirigentes.
- Las elecciones son el medio a través del cual se verifica la participación política en las grandes mayorías.

En la democracia, las elecciones también funcionan como una herramienta de control de los gobernados sobre los gobernantes, dada su repetición a intervalos regulares; porque a través del voto, los líderes y representantes están sometidos a un tipo de juicio periódico por parte de los ciudadanos, quienes los pueden “premiar o castigar”, reafirmando la confianza vertida en ellos, o en su defecto, dándoles la oportunidad a otros personajes de asumir la conducción del quehacer público.

Las elecciones en regímenes competitivos cumplen varias funciones simultáneamente, sin embargo, en todas toman mayor relevancia tres factores estructurales:

a) Estructura del sistema social:

- i. estratificación y movilidad social
- ii. coexistencia o conflicto entre etnias, religiones, etc.
- iii. grupos de interés, cleavages y discrepancias sociales

b) Estructura del sistema político:

- i. régimen de gobierno, presidencial o parlamentario
- ii. forma de Estado, unitario o federal
- iii. modalidades de regulaciones de conflictos, jerárquicas, mayoritarias o consensuales

c) Estructura del sistema de partidos

- i. número de partidos
- ii. tamaños y tipos de partidos
- iii. distancias ideológicas entre ellos
- iv. grado de institucionalización de los mismos

Las elecciones pueden ser, además, un elemento accidental o secuencia en el reclutamiento de la élite política o en la canalización del conflicto político por vías pacíficas. La estratificación social rígida, en un caso, y el ejercicio de diversas formas de violencia y de su negociación, en el otro, contribuyen a disminuir la función de las elecciones en esas materias.

## **2.2 La extensión del sufragio y la aparición de las masas políticas**

Entre finales del siglo XIX y principios del XX, la extensión del sufragio en los países occidentales se generó progresivamente y en algunos casos de forma violenta, removiendo las barreras de acceso que excluían a la gran mayoría de la población, puesto que hasta esa época, se consideraba al voto como un privilegio para unos pocos quienes a su vez calificaban, por decirlo así, para elegir a los representantes; esta calificación se determinaba a partir del grado de instrucción formal, si desempeñaban un cargo público, sus condiciones socioeconómicas o impuestos especiales que aportaban.

En este período se logró incorporar a las masas en la política, gracias a las presiones combinadas desde abajo por parte de agrupaciones de trabajadores que demandaban por mejores condiciones de vida y participación en los temas públicos; así como respuestas desde arriba por los que ostentaban el poder, que afrontaban el desafío de mantener un Estado-Nación y a su vez conducir el conflicto social creciente.

Además se suma a este proceso, factores como la pretensión de los gobernantes por cimentar o afianzar los lazos de una comunidad política nacional, la rivalidad prevaleciente entre las élites políticas, la fortaleza del movimiento obrero organizado y de los partidos socialistas, el grado de difusión de los principios de libertad e igualdad entre la población, y los niveles de desarrollo y equidad socioeconómicos alcanzados por la sociedad en general (Bendix,1974; Lipset y Rokkan, 1967; Rokkan, 1970).

En América Latina, el proceso se dio casi paralelamente, pero a diferencia de los países europeos, el colapso del régimen no se generó básicamente por un distanciamiento entre la clase obrera y las élites, lo cual provocó diferencias sustanciales en la forma de agrupación de los grupos subordinados, en el delineamiento de las formas de confrontación política y en la construcción de sus respectivos sistemas de partidos.

Gracias a estas transformaciones en los distintos continentes, se permitió que a medida que avanzaba el asentamiento de las nuevas reglas electorales, se vayan incorporando a otros grupos poblacionales al sufragio, como fue el voto de la mujer, minorías étnicas o religiosas, y en algunos casos hasta inmigrantes.

En la actualidad rige el principio del Voto Universal, es decir el sufragio libre de condicionamientos económicos, políticos, sociales, religiosos, culturales o de género.

## **2.3 Las funciones de las elecciones**

### **2.3.1 Producir representación**

En democracias las elecciones producen representación: de opiniones y de intereses de los ciudadanos considerados individualmente, o de grupos más o menos organizados. Se constituyen en un mecanismo de participación institucionalizada en los asuntos públicos, que permite expresar demandas, confianza y apoyo hacia un grupo de representantes orientados a la defensa y la afirmación de los diversos intereses de una comunidad, mediante su movilización y exposición a

debates de valores y de programas.

### **2.3.2 Seleccionar un gobierno**

La selección de un gobierno conlleva la concentración del apoyo en unos pocos, y en un equipo de gestión, encargados de llevar a cabo un conjunto de propuestas de intervención sobre una comunidad política determinada.

Las elecciones también pueden ser utilizadas en otros procesos de gobierno como remoción de funcionarios, para obtener opinión de la ciudadanía o tomar una decisión sobre una cuestión política.

### **2.3.3 Producir legitimidad**

El término Legitimidad, dentro del campo de las ciencias políticas se refiere a la transformación de la obediencia en adhesión, entendiendo que el núcleo de la legitimidad es el consenso. Esto quiere decir, que debe existir consentimiento de gran parte de la ciudadanía para que los gobiernos puedan ejercer sus funciones.

Así se puede expresar que la falta de legitimidad o la ausencia de consenso sobre aquello que es legítimo tienden a romper los acuerdos, por tanto el gobierno no funcionará adecuadamente, mientras esos acuerdos requeridos no se logren.

La legitimidad es un elemento imprescindible cuando se quiere explicar quién debe gobernar y a quién se le reconoce ese derecho; conforme con este principio, las elecciones se convierten en un mecanismo para proveer de legitimidad al ejercicio del poder y al gobierno de un partido político o coalición de partidos, movimientos, persona en particular. A través de ello, se puede considerar a una persona elegida como un legítimo ocupante del cargo. Por tanto cuando se pretende realizar un estudio sobre Gobierno, necesariamente se debe considerar la cuestión de la legitimidad.

## **3. Modelos de comportamiento electoral**

Cuando se estudia el comportamiento electoral, tanto la opción que

eligen, como el análisis del abstencionismo, no sólo se contabilizan los votos o se intenta explicar porque un partido gana y otro pierde, o buscar fórmulas para poder ganar elecciones. Se está analizando el tipo de ciudadano.

No existe una sola respuesta al análisis del comportamiento electoral tanto a nivel teórico como real, dado que las diferencias a un nivel teórico se originan en la acción misma de sufragar, entonces se plantea la interrogante sobre si ¿votar es un acto de afirmación o de opción?.

Cuando se asevera que el voto es un acto de afirmación, el significado es que los votantes no son totalmente libres en cada elección, pues tienden a votar por el partido al cual se sienten más cercanos. El voto de esta forma concebido es más expresivo de la lealtad a una formación partidista y menos instrumental. En cambio si se considera que al voto como una opción, lleva implícito el hecho de que consideramos al votante como un ser libre, decidiendo en cada elección según sus propios intereses.

La interpretación de la conducta electoral va más allá de lo teórico para descender a un nivel más profundo; ya que la misma varía también geográficamente, de una nación a otra e incluso en regiones, y sobre todo en el tiempo, de una elección a otra.

Hoy se acepta en general que son diversas las influencias que recibe el comportamiento electoral. Junto con los "cleavages", debe considerarse la cultura política, las condiciones de la competencia política, las perspectivas de las candidaturas, etc. (Schultze 1983).

Los grupos de cleavages ayudan considerablemente a la explicación del comportamiento electoral. Por una parte, indudablemente, se puede seguir una línea de continuidades en cuanto a lealtades clásicas entre grupos sociales y partidos: los sindicatos y la socialdemocracia en aquellos lugares en que el partido cristiano es débil. Los católicos de clase media con los partidos demócratas cristianos. Los industriales o comerciantes independientes con los liberales, por ejemplo.

Junto con esas generalidades, sin embargo, los cleavages evidencian el cambio social y del comportamiento de nuevos grupos. El creciente

igualitarismo económico en los países industrializados ha envuelto en grupos muy difusos de desagregar a profesionales con obreros. Al combinar estas tendencias, se obtiene un cuadro muy cambiante del comportamiento electoral según los cánones más tradicionales.

A continuación se describen los modelos básicos y reconocidos para analizar el comportamiento electoral.

- a. El modelo sociológico, Columbia y cleavages.
- b. Modelo sico-sociológico, identificación partidista e identificación ideológica.
- c. Modelo racional-espacial: Downs

### 3.1.1 El modelo sociológico: Modelo Columbia y Cleavages

El modelo sociológico es el más tradicional, su planteamiento se deriva de la sociología aportada por Talcott Parsons (1998), que finalmente se refleja en los estudios del grupo de la Universidad de Columbia de Nueva York, que fue dirigido por Paul Lazarsfeld, investigador austríaco. Sus propuestas se construyeron sobre las investigaciones realizadas en materia de:

- Influencia de los medios, principalmente de prensa y radio.
- En la toma de decisión de los electores, concluyendo que el mayor peso para la decisión está motivado por su sentido de pertenencia hacia un grupo en particular como son familia, trabajo, religión y lugar de residencia.

Adicionalmente se produjeron cuatro esquemas que explican la comunicación y las posibilidades de comunicación para influir en la toma de decisiones de los electores, como la comunicación filtrada<sup>1</sup> y la comunicación a través de líderes de opinión.

El modelo de Columbia describe la influencia de la socialización en la toma de decisión sobre si votar o no, y a quién votar; de esta forma resalta la importancia de la integración social como elemento motivador de la participación política. Aquellos electores casados y con una socialización política importante, participaban más que los solteros o con un menor grado de socialización política (Lane, 1959; Hyman,

1969). Estos autores enfatizan la importancia de los grupos primarios a la hora de compartir y transmitir una serie de valores y percepciones de la realidad política, llegando a afirmar que los miembros de un mismo grupo primario tienen el mismo voto, piensan lo mismo frente a determinados issues y están afiliados al mismo partido.

En cuanto a aquellos que están indecisos a la hora de votar, según esta perspectiva suelen hacerlo siguiendo a sus personas cercanas. Actualmente, la integración social es considerada como un indicador de capital social.

La escuela de Columbia no confiaba en que los efectos de las campañas político-electorales y el uso de los medios masivos de comunicación cambien el comportamiento de los electores, ya que estos deciden en función del grupo al cual pertenecen, lo que a su vez implica un bajo nivel de movilidad entre el electorado, dejando la posibilidad sólo de cambios en la decisión del voto si se cambia la composición y la movilidad socio-económica de los grupos de referencia.

El modelo define al voto como un acto de afirmación, poniendo el énfasis en la proporción de votos que los diferentes grupos de ciudadanos asignan a un determinado partido político (Lazarsfeld, Berelson, 1994). Las diferencias existentes entre los patrones electorales de los grupos se relacionan con la posición que estos tengan en la sociedad, es decir su ubicación dentro de la estructura social, y como esto determina si participa o no y como su posición ha producido vínculos con determinados partidos.

La base del modelo de Columbia es el grupo social, su entorno más inmediato. Las tendencias de votos según las clases sociales constituyen el ejemplo claro, que de acuerdo al modelo, los partidos de derecha representarían a los intereses de las clases con mayores ingresos, mientras los de izquierda representan a los trabajadores, y los partidos del centro a los de la clase media (Lipset, 1963).

El énfasis del modelo es colectivista buscando a nivel micro responder a la pregunta ¿Quién vota por qué partido?, y a un nivel macro ¿Qué partidos son apoyados por cuáles grupos sociales?.

### 3.1.2 Modelo sico-sociológico: identificación partidista e identificación ideológica, Modelo Michigan

El sicólogo Angus Campbell (Campbell, 1964), un grupo de la Universidad de Michigan publicó los resultados de un estudio sobre los elementos que el elector de Estados Unidos considera al momento de tomar la decisión electoral, los cuales aíslan totalmente los tres elementos de origen psicológico:

- Identidad político partidaria
- Imagen de los candidatos
- Temas de interés en las campañas políticas

El voto para este modelo es considerado como un mecanismo de afirmación, pero no de pertenencia a una clase social, sino que es un proceso de largo plazo que lo ha llevado al individuo a identificarse con un partido en particular.

La Escuela de Michigan identificó las actitudes políticas como factor determinante en la decisión de participar o no en una convocatoria electoral, poniendo el énfasis en características psicológicas y perceptivas del individuo ante diferentes elementos del sistema político y como actor con capacidad para intervenir e influir en política. Sobre todo, se hacía hincapié en la identificación partidista como elemento explicativo clave del comportamiento de los electores.

El énfasis del modelo es el individualismo, porque considera a la persona como un ente individual que desarrolla una identificación psicológica duradera con un partido a través de un proceso de socialización (Campbell, Converse, 1960). Los ciudadanos desarrollan vinculaciones psicológicas o bien con los partidos o con ciertas posiciones ideológicas que adquieren por socialización y que influyen de manera determinante su comportamiento político.

De esta forma la identificación hacia un partido se adquiere en principio a través de la familia, para luego ser reforzada por la pertenencia a ciertos grupos y, por el voto mismo por ese partido en el tiempo. Esta variable se ve al tiempo condicionado por la socialización política y, en algunas ocasiones, puede sufrir modificaciones por la percepción de los

candidatos o las relaciones mantenidas directamente con los partidos o sus representantes.

Cuando se habla de actitudes políticas se hace referencia a sentimientos, nociones, creencias, ideas y convicciones de un individuo acerca de asuntos o ámbitos políticos. Estas actitudes tienen un efecto en el comportamiento y la participación electoral; ya que se han identificado **componentes afectivos, cognitivos y evaluativos, que predisponen al individuo a actuar en una dirección u otra, y con un grado de intensidad diferente:**

- Componentes cognitivos, agrupan posturas que reflejan interés, conocimiento del funcionamiento de las reglas de juego en el ámbito de lo político o de los actores y el seguimiento de la información política.
- Componentes afectivos, cercanía e identificación partidista junto a la identificación ideológica, así como la confianza en las instituciones políticas.
- Componentes evaluativos, elementos que permiten interpretar el cambio en las actitudes sostenidas, como la evaluación de la gestión política o el grado de satisfacción con determinados elementos e instituciones del sistema político.

La identificación con un partido puede llegar a convertirse en un mecanismo psicológico tan fuerte, que cambie la percepción de un candidato o de unos determinados issues. Estas identificaciones suponen el reflejo de conflictos socio-estructurales, como aspectos de clase y posiciones religiosas, de ahí que en los análisis en los que esta característica se tiene en cuenta, aparezca como el factor más importante, por delante de aspectos económicos y cleavages sociales (Lancaster y Lewis-Beck, 1986).

**La participación política, la competencia subjetiva y la eficacia política están positivamente relacionadas.** Así, las personas que muestran interés por elementos de la realidad política y que perciben que pueden influir en dicha realidad, llevan a cabo actividades participativas en mayor medida que otras personas que tienen un perfil diferente.

### **3.1.3 Modelos espaciales-racionales: Downs**

En la década de 1970, la aplicación de el enfoque de Columbia y el de Michigan empezaron a quedar desfasados a la hora de interpretar la participación del electorado. Fueron muchos los elementos que se destacaron como determinantes en ese cambio pero, se señalaba el incremento en los niveles educativos y una mayor coherencia ideológica partidista como los elementos dirimientes, reavivando también algunas de las premisas en las que se basaba un tercer enfoque analítico: la teoría económica de la democracia (Downs, 1957).

Esta teoría pretendía explicar el comportamiento y la participación electoral a partir de los beneficios económicos que el elector percibía que había recibido o que iba a recibir; es decir, un modelo racional en el que entraban en consideración tanto elementos materiales como simbólicos.

En la década de los cincuenta, Anthony Downs (1957) desarrolló un esquema de comportamiento electoral a partir de la racionalidad, partiendo de que los individuos deciden a partir de los beneficios que les ha proporcionado el gobierno de turno y de los posibles o probables beneficios que piensan recibir de los nuevos partidos y candidatos. Dentro de esta concepción, las elecciones que los individuos hacen no devienen de la participación en una clase o grupo social, sino de las percepciones de los individuos en relación con las acciones e inacciones del gobierno que este en el poder, y en función de la capacidad de los partidos opositores de generar confianza y credibilidad en las ofertas que realizarán durante la campaña.

Existe un espacio de competición definido por las posiciones de los ciudadanos con respecto a un issue o conjunto de issues definidos por los propios partidos y se produce una competición entre los mismos intentando conquistar la posición del votante medio.

Aspectos como la clase social o la identificación partidaria constituyen influencia en el largo plazo en el votante y por ende le otorga estabilidad en el voto por ese partido. Pero, al momento en que las divisiones de clases dejan de ser prioridad para determinar la conducta (Clark, Lipset, 1991; Franklin, Mackie; 1992), o cuando los niveles de

identificación partidaria decrecen (Dalton, Flanagan; 1984; Crewe, Denver, 1985), son factores de corto plazo que se convierten en determinantes para el votante.

Dentro de esta perspectiva, aparece en escena el modelo de elección racional, el cual considera que el votante, sobre la base de una conducta racional, apoyará al partido que mejor defienda sus intereses personales. Enelow e Hinich (1984), resumen de mejor forma este análisis, señalando que el elector reconoce su interés personal y atraviesa por un proceso de evaluación de cada candidato de acuerdo a lo que se acople de mejor forma a su interés previamente definido. De esta forma se define al voto como una opción más que una afirmación, constituyéndose como una opción y un instrumento que sirve un fin mayor: el interés personal. De acuerdo con esta formulación los ciudadanos votaran siempre que los beneficios esperados de su comportamiento superen a los costos.

El modelo explica la decisión de votar sobre tres parámetros:

- Los beneficios derivados de que el partido preferido por el votante sea elegido, los cuales pueden ser materiales, como la reducción de impuestos, o inmateriales, como la gratificación psicológica de que tu candidato sea el elegido.
- Un elector racional debería tener en cuenta para tomar su decisión es la probabilidad de que su voto determine el resultado de la elección. Esta probabilidad es minúscula incluso en elecciones muy competidas.
- Los costos de votar, dentro de estos costos se incluiría, por ejemplo, el tiempo y el dinero invertido en trasladarse hasta el recinto electoral, y los costos de oportunidad.

#### 4. Análisis Reflexivo sobre los modelos de comportamiento electoral y su aplicación

Las elecciones son un proceso de toma de decisiones del electorado, que son el resultado de la imagen que se han formado de los políticos y de sus actuaciones. Por lo tanto la base son las percepciones, que a su vez se forman por elementos de tipo cognitivo que implican modelos simbólicos con que interpretamos la realidad aunados a elementos

afectivos. Esto implica la existencia de conocimientos y experiencias previas en relación a los gobiernos y gobernantes, desde sus logros hasta las cualidades personales.

El proceso de toma de decisión es finalmente la expresión de una actitud: la manera con la que los individuos se comportaran frente a un objeto determinado. La actitud implica una opinión que se ha construido con elementos cognitivos, pero también por cuestiones de carácter emocional e influencias de nuestro ambiente social. En las últimas décadas, de acuerdo a la opinión de muchos especialistas se puede resumir que los individuos se han ido formando una aversión hacia cierto político o partido, lo cual influirá en el momento en que haga su voto y una opinión acerca de algo o alguien. Estas influencias llegan del comportamiento de las personas que se rodean unas a otras, y se adiciona a este entorno a los medios de comunicación.

Por tanto en el caso de las elecciones, al igual que en la vida cotidiana, los actores deciden con base a cálculos racionales considerando beneficios que le traerá votar por X o Y partido o candidato. Sin embargo, los ciudadanos en función de su percepción de la buena o mala situación que estén atravesando, pierden rápidamente de vista la perspectiva histórica general, y exigen soluciones inmediatas a problemáticas profundas y estructurales. De la misma forma, lo que ven, leen y escuchan en los medios de comunicación les permite formarse una opinión, la cual incide en su voto.

Aunque se pudiera realizar una medición objetiva de los beneficios que perciben los electores, lo que se mide finalmente es la subjetividad, ya que un gobierno puede prometer beneficios para una sociedad, pero lograr esta meta tendrá que sacrificar otros temas también importantes en una agenda país. Así los electores perciben la acción de los gobernantes o gobiernos a través de diversos tamices, concluyendo que la racionalidad se ve afectada por los criterios con los cuales estos filtros han sido cimentados, como es la explicación que el modelo de Michigan propone.

El ser humano no es sólo determinado por las condiciones sociales macro, el entorno en el que vive y por las instituciones en las cuales está

inmerso, ya que es la individualidad capaz de decidir y de buscar o de utilizar información, argumentos, conocimientos y experiencias previas para la toma de decisiones.

Los modelos de comportamiento electoral son herramientas teóricas para la explicación de la conducta de los electores, pues como seres humanos, estos no actúan únicamente por pertenecer a un grupo social, sino que cuenta el hecho de que sientan simpatía o afinidad hacia un partido político en específico, la imagen de los candidatos, sus ofertas, así como la evaluación que los electores hacen de la administración del partido gobernante.

La naturaleza de los problemas de la sociedad moderna, por otra parte, es otro factor que incide en la complejidad de los cleavages. Los dilemas sobre el futuro como la contaminación, amenaza nuclear, delincuencia, vida alternativa natural, entre otros aspectos, han iniciado un gran cambio en la vinculación entre grupos de electores más o menos establecidos en ciertos cánones, con sus preferencias de partidos. El nacimiento de nuevos partidos o la transformación radical de los existentes, son un indicio de un cambio importante debido a aquella tendencia.

Al comparar las propuestas de los modelos de Columbia y de Michigan, prevalece una visión de un ciudadano sin libertad para tomar decisiones de voto, caracterizado por falta de conocimiento e información, la existencia de un mecanismo estable que rige el comportamiento sin que intervengan otros factores de racionalidad, un ciudadano escasamente racional, una defensa del voto no como mecanismo de control, sino como mecanismo de expresión de identidades primarias, apenas se le concede importancia al mundo político, ya que el ciudadano es inmune al mismo por falta de información y capacidad.

Si se contraponen a los modelos racionales – espaciales, prevalece una visión más positiva porque se le concede al ciudadano la capacidad de tener una información básica en aquellos asuntos que realmente le afectan y le preocupan. No se le concede tanta importancia a los elementos que dan estabilidad al comportamiento, se le concede un grado de racionalidad mayor al ciudadano, se concibe una ciudadanía

que ejerce un mayor control del poder político sin miedo a la estabilidad y a la supuesta ignorancia del ciudadano, además tiene un protagonismo notable al mundo político: partidos políticos, líderes, actores, su discurso, el formato de la competencia, etc.

Por tanto, es muy importante al hablar de ciudadanía y voto, distinguir en la importancia que se dan a los elementos estables e inestables del voto. Pero todavía es mucho más relevante conocer cómo se han formado los elementos estables. La presencia de elementos estables no es algo deseable pero si algo racional, ya que ayuda a reducir la información política y el coste de obtenerla y de tomar una decisión). Por ello es normal que los ciudadanos tiendan a formar elementos estables.

La evolución de las elecciones modernas está ligada con la democracia representativa. Sin embargo, estas aún no se encuentran libres de problemas; sobre todo afrontan el hecho del mejoramiento de la calidad del régimen democrático.

De esta forma se presentan desafíos para los gobernantes y especialistas en la materia, el de lograr una mayor participación en los comicios, garantizar condiciones equitativas en la competencia por el voto y promover una mayor transparencia en todas las fases del proceso electoral.

Los sistemas electorales aún deben superar las fricciones que se dan entre gobernabilidad y representación, valores que respectivamente enfatizan los sistemas mayoritarios y proporcionales.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Aznar, Luis; De Luca, Miguel (2006), Política, Cuestiones y Problemas, Ariel, Argentina.
- Bailey, Delia Grigg (2005) , Testing Models of Voter Choice Use by Caltech PS120 Fall 2005 Students Only
- Campbell, A; Converse, P (1960), The American Voter, Wiley, Nueva York.
- o López, Miguel Angel (2004), Conducta Electoral y Estratos económicos: El voto de los Sectores Populares de Chile, Política,

primavera, número 043, Universidad de Chile, Santiago, Chile

- Clark, T.N., Lipset, S.M. (1991), Are Social Classes Dying?, *International Sociology*, Volumen 6, Número 4.
- Crewe, I; Denver, D (1985), *Electoral Change in Western Democracies*, Croom Helm, London.
- Dalton, R; Flanagan, S (1984), *Electoral Change in Advanced Industrial Democracies*, Universidad de Princeton, Princeton.
- Enelow, J; Hinich, M (1984), *The Spatial Theory of Voting: An Introduction*, Universidad de Cambridge, Cambridge.
- Franklin, M; Mackie, H. Valen (1992), *Electoral Change: Responses to Evolving Social and Attitudinal Structures in Western Countries*, Universidad de Cambridge, Cambridge.
- Lagroye, Peter (1994), *Sociología Política*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Lazarsfeld, Paul; Bernard Berelson, Hanzle Gaudet (1960), *El Pueblo Elige*, Piados, Buenos Aires.
- Lazarsfeld, P; Berelson, B (1994), *The People's Choice*, Nueva York, Universidad de Columbia.
- Lipset, Seymour (1963), *El hombre Político*, Eudeba, Buenos Aires, Argentina.
- Lipset, Seymour (1997), *El Hombre Político. Las bases sociales de la Política*, REI.
- Parsons, Talcott (1998), *El Sistema Social*, Alianza Editorial, Madrid, España.
- o Kuschick, Murilo (2004), *Teorías del Comportamiento Electoral y algunas de sus aplicaciones*, *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, enero-abril, año/volumen XLVI Número 190. Universidad Nacional Autónoma de México Distrito Federal, México
- Rae, D. W./Taylor, M.: *The Analysis of political cleavages*, N. Haven/London, 1980. Schultze, Rainer-Olaf: *Wahlverhalten*, en: Nohlen, D. (Ed: OB. cit., 1983.).

## Websites

- <http://comunicacion.idoneos.com> – Conceptual Network
- <http://educacion.idoneos.com> – Conceptual Network
- <http://redalyc.uaemex.mx/> – Red de revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal, Universidad Autónoma del Estado

de México.

- <http://www.revistas culturales.com/articulos/84/zona-abierta.html>
- Criado Olmos, Henar (2007), Elección racional y comportamiento electoral: más allá de la paradoja del voto, Zona Abierta nº 102/3.

•

[http://www.wikilearning.com/caracteristicas\\_del\\_comportamiento\\_electoral-wkccp-6273-40.htm](http://www.wikilearning.com/caracteristicas_del_comportamiento_electoral-wkccp-6273-40.htm)

•

[http://www.iidh.ed.cr/comunidades/redelectoral/docs/red\\_diccionario/comportamiento%20electoral.htm](http://www.iidh.ed.cr/comunidades/redelectoral/docs/red_diccionario/comportamiento%20electoral.htm)

- <http://pdba.georgetown.edu>
- <http://www.nombrefalso.com.ar/apunte.php?id=24>
- <http://www.ciudadpolitica.com/index.php>
- <http://www.revistas culturales.com/articulos/4/artes-escenicas/>
- <http://redalyc.uaemex.mx/>

1 LA COMUNICACIÓN FILTRADA: DESCRIBE LA INFLUENCIA QUE RECIBIMOS DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN A PARTIR DE NUESTROS INTERESES, USOS Y GRATIFICACIONES QUE OBTENEMOS DE ELLOS. (LAZARSELD, 1960).

2 LA COMUNICACIÓN PUEDE ARROJAR MEJORES RESULTADOS SI LLEGA A TRAVÉS DE UN LÍDER DE OPINIÓN: EL MEDIO DE COMUNICACIÓN ENVÍA EL MENSAJE AL PÚBLICO, EL LÍDER DE OPINIÓN LO RECOGE Y LO COMENTA CON OTRO GRUPO DE INFLUENCIA, ESTO VA LIGADO A LA CREDIBILIDAD Y NIVEL DE CONFIANZA QUE LA SOCIEDAD TENGA EN EL LÍDER DE OPINIÓN.