



Revista de Ciencias Sociales (Ve)

ISSN: 1315-9518

cclemez@luz.ve

Universidad del Zulia

Venezuela

Montecinos, Egon

Análisis del comportamiento electoral: De la elección racional a la teoría de redes

Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. XIII, núm. 1, enero-abril, 2007, pp. 9-22

Universidad del Zulia

Maracaibo, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28013102>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Análisis del comportamiento electoral: De la elección racional a la teoría de redes*

Montecinos, Egon**

Resumen

En este artículo se revisa la literatura que explica el comportamiento electoral del individuo, en específico, se pone especial énfasis en la literatura sobre la elección racional y en los recientes aportes de la teoría de redes. El objetivo de esta revisión es identificar las preocupaciones esenciales, la explicación del voto y las principales debilidades y aportes de cada uno de los modelos que explican el comportamiento electoral. El principal resultado es que en el actual contexto, donde las diferenciaciones ideológicas se tornan difusas y el “bombardeo comunicacional” vuelve confusos los mensajes políticos, el voto no se puede definir completamente por una cuestión de razonamiento previo, sino que también por el trabajo de redes que realicen los partidos políticos o candidatos. La metodología utilizada fue de análisis documental donde se revisó la literatura especializada sobre la materia.

Palabras clave: Elección racional, individuo, redes, comportamiento electoral.

Analysis of Electoral Behaviour: From Rational Election to Web Theory

Abstract

This paper is a review of the literature that explains the individual's electoral behaviour, in specific, especial emphasis in literature on rational choice and the recent contributions of the theory of networks. The objective of this review is to identify the essential worries, an explanation of the vote, and the principal weaknesses and contributions of each one of the models that explain electoral behaviour. The principal result is that in the present-day context, where ideological differentiations become diffuse and communicational bombardment confuses the political messages, the vote cannot be totally defined completely as a result of previous reasoning, but also is influenced by the work of networks that the political parties or candidates undertake. The methodology used was documentary analysis wherein specialized literature on the matter was consulted.

Keys words: Rational choice, individual, networks, electoral behaviour.

Recibido: 06 – 06 – 03 • Aceptado: 06 – 12 – 07

* Este trabajo fue realizado durante la formación presencial del programa de Doctorado en Ciencias Políticas en FLACSO-México.

** Profesor investigador del Centro de Estudios del Desarrollo Regional y Local, CEDER, de la Universidad de Los Lagos, Osorno, Chile. Doctor en Ciencia Política por FLACSO-México.
E-mail: egonmontecinos@yahoo.es

Introducción

El estudio sistemático de los comportamientos electorales tomó un impulso muy importante a partir de la década de los '40 en los Estados Unidos (1). Desde esa fecha, existen diversas teorías o enfoques que valoran algunos aspectos más que otros para explicar la decisión individual del voto. Es así como algunos modelos lo hacen poniendo hincapié en la motivación individual instrumental, en la pertenencia a una clase social, en la religión que profesa, en el entorno geográfico de los individuos, o en los condicionamientos estructurales que enfrentan los electores en el momento de optar por un partido o candidato. Otros modelos ponen énfasis en los factores coyunturales y puntuales de cada elección y de los candidatos en contienda, así como en el tratamiento de los temas del debate electoral que pueden estar haciendo que un gran número de electores opten por un candidato u otro.

Estos modelos tradicionalmente en la literatura se pueden agrupar en 3 grandes paradigmas explicativos del comportamiento electoral (Goodin y Klingemann, 1996). Al primer modelo en la literatura se le distingue como sociológico y tiene como referencia fundamental los estudios del llamado grupo de Columbia liderado por Paul Lazarsfeld, quienes hicieron sus principales trabajos a partir de los años '40. El segundo modelo es el psicosocial del grupo de la Universidad de Michigan, dirigido por Angus Campbell en el cual también se incorporan los trabajos del enfoque comunicacional. El tercer grupo proviene de la Economía Política, derivando en las teorías de la Elección Racional, desarrolladas bajo principios de análisis económico para analizar y explicar los problemas de la política, utilizados entre otras cosas, para el análisis del proceso de decisión de los votantes.

En este artículo, que tiene un carácter eminentemente descriptivo, se hace una revisión de la literatura de cada uno de estos grupos mencionados, pero se pone especial énfasis en las discusiones provenientes de la teoría de la elección racional y se incorporan los aportes recientes de la teoría de redes para analizar y explicar el comportamiento electoral. El objetivo de esta revisión es identificar la preocupación esencial de cada modelo, sus principales contribuciones y debilidades y los aportes de cada uno de ellos para explicar el comportamiento individual del voto.

En una primera parte se presenta el Modelo de Michigan y el de la Comunicación Política, el cual da cuenta del voto a partir del análisis de la actitud del votante. En la segunda parte, se revisa la teoría de la Elección Racional, este enfoque utiliza las teorías de la Elección Social provenientes de la economía para explicar cómo los candidatos, partidos y votantes toman sus decisiones políticas. En la tercera parte, el Enfoque sociológico o modelo de Columbia, en estos estudios se privilegian las características sociales de los individuos como principales variables explicativas de su comportamiento electoral, es decir, de acuerdo a su afiliación religiosa, clase social, residencia rural o urbana. Finalmente en la cuarta parte se presentan los aportes de la teoría de redes para explicar el comportamiento electoral del individuo.

1. El modelo de Michigan y el de la Comunicación Política

Este modelo fue construido mediante las investigaciones del Center for Survey Research de la Universidad de Michigan (Goodin y Klingemann, 1996). El primer estudio se realizó en ocasión de la elección presidencial de 1952. Este modelo se construye sobre las

actitudes políticas de los votantes. En la obra "The American Voter" se pueden identificar tres tipos de actitudes como las de mayor peso explicativo en la decisión individual del voto, éstas son la identificación partidaria, la actitud frente a los temas del debate electoral y la simpatía por el candidato.

Este modelo también es conocido como enfoque sicosocial del comportamiento electoral. En esta línea de investigación se encuentra un interesante énfasis hacia el estudio de la comunicación política, la cual criticó los trabajos de la escuela de Columbia, reivindicando un rol central de las campañas electorales en los resultados de las elecciones. Se decía que los trabajos de Columbia habían subestimado el verdadero impacto de la comunicación política y recordaban que normalmente un reducido porcentaje de votantes que se desplazan de un partido a otro puede cambiar el resultado de una elección. Este enfoque criticó la estrechez conceptual del modelo de Columbia que tomaba en cuenta únicamente la conversión de los electores como indicador de impacto de las campañas, sin tener en cuenta otros elementos decisivos, como la activación de predisposiciones latentes o la motivación de los votantes con una identificación partidaria ya definida.

Las investigaciones enmarcadas en esta perspectiva comunicacional se centraron en el análisis de los medios masivos de difusión, sin embargo, en varios estudios se señalaba la fuerte influencia de los contactos personales en el cambio de intención de voto. No obstante, las principales críticas que se le realizaron al modelo fueron que los ciudadanos no necesariamente están lo suficientemente atentos para ser afectados por los medios de comunicación y que los mensajes intermitentes y conflictivos tienden a eliminarse con otros mensajes de otras características. Así

también los procesos en el nivel individual, es decir, la retención y atención selectiva basada sobre las predisposiciones políticas preexistentes, tienden a deformar los mensajes de los medios y de ahí que se anulen sus efectos (Goodin y Klingemann, 1996).

2. La Elección Racional como modelo dominante

Este enfoque utiliza las teorías de la Elección Social provenientes de la economía para explicar cómo los candidatos, partidos y votantes toman sus decisiones políticas (Riker y Ordeshook, 1973) asumiendo que la vida política es un mercado donde se puede elegir el producto que más le interesa al consumidor. El modelo de elección racional plantea que los actores políticos tienen un comportamiento racional motivado y orientado a maximizar sus objetivos individuales.

Esta visión difiere claramente del enfoque sociológico que considera a los individuos en una permanente respuesta a los condicionamientos de su entorno. Pero de acuerdo con este enfoque ¿por qué vota la gente?. De acuerdo con la Elección racional, pero principalmente a partir de la obra "*Una Teoría Económica de la Democracia*" de Anthony Downs en 1957, el acto de votar sería como un cálculo sobre los costos y beneficios, así como a las probabilidades percibidas de que el voto de uno sea decisivo en el resultado de la elección. La idea principal es que el beneficio de votar debe ser mayor que el costo, de otra manera, la persona se abstendría (Downs, 1957).

El modelo teórico mediante el cual se explica la decisión de votar se basa fundamentalmente en tres aspectos. El primero de ellos son los beneficios derivados de que el candidato o el partido preferido por el elector sea elegido (Downs, 1957). Estos beneficios

pueden ser materiales, como la reducción de impuestos, o inmateriales como la gratificación psicológica de que el candidato preferido sea el elegido. El beneficio tiene rasgos de bien público, porque ningún ciudadano puede ser excluido de disfrutar de la victoria de su partido o candidato con independencia de si ha votado o no (Criado, 2003). El segundo componente que un elector racional debería tener en cuenta para tomar su decisión es la probabilidad de que su voto determine el resultado de la elección, sin embargo, esta probabilidad es minúscula incluso en elecciones muy competitivas. Por último, el tercer elemento son los costos de votar. Dentro de estos costos se incluiría, por ejemplo, el tiempo y el dinero invertido en trasladarse hasta el lugar de la votación.

Tomando en consideración estos supuestos las personas votarán siempre y cuando los beneficios que obtengan del acto de votar superen los costos del mismo. Racionalmente, como se señaló anteriormente, el resultado sería que la gente mayoritariamente no vote ya que en elecciones por muy cerradas y reñidas que sean, la posibilidad de que 1 voto afecte el resultado general de la elección tiende a ser muy bajo. Por su parte, respecto al beneficio aunque este se disfrute individualmente de la manera más egoísta que nos imaginemos, también será disfrutado por todos ya que se trata de un bien público. Aún así, la gente mayoritariamente vota, a esta situación se le conoce tradicionalmente como la paradoja del voto o paradoja de la votación, y a partir de esta contradicción se desprenden una serie críticas y propuestas dentro de las ciencias sociales que apuntan en 2 direcciones. Una tiene relación con las críticas que apuntan a los fundamentos mismos de la teoría de la elección racional; otra con las dificultades

para explicar específicamente el comportamiento electoral.

Al respecto, una de las críticas más comentadas a la elección racional ha sido la de Green y Shapiro (1994), quienes afirman que la explicación del voto demuestra algunas de las patologías más frecuentes de la elección racional, como ha sido la utilización de argumentos ad hoc, predicciones vagas e incapacidad de formular una hipótesis nula coherente. Normalmente, en cualquier tipo de elección o en cualquier país, varios millones de personas votan. Esta divergencia entre el equilibrio de escasa participación predicho por la teoría y la participación mayoritaria que se observa en la realidad supone un fracaso empírico considerable para la explicación del voto desde la elección racional (Green y Shapiro, 1994). No obstante, desde la elección racional se han seguido distintas estrategias para responder a este problema.

Una de las más importantes contracríticas y posterior solución a la paradoja del voto es la inclusión de un nuevo parámetro en el cálculo de éste. Este nuevo parámetro representa una forma distinta y más amplia de entender la utilidad que el elector recibe y le da al hecho de votar. En la teoría económica de Downs (1957) se reconoce ya el valor de votar pero considera que es muy pequeño para los ciudadanos, por lo tanto, cualquier aumento de los costos puede amenazar la participación de las personas en el acto de votar.

Riker y Ordeshook (1968 y 1973) critican esta especie de irracionalidad del voto y complementan el trabajo iniciado por Downs y agregan el valor de cumplir el deber cívico como ciudadanos de asistir a votar, el valor de expresar por medio del voto apoyo al sistema político o a la nación (Morrow, 1994). Estos factores son considerados el componente expresivo del voto. Los electores reci-

ben estos beneficios por el hecho de votar, independientemente de las consecuencias de su acción. El voto así visto se convierte en un acto de consumo en lugar de un acto de inversión (Fiorina, 1976).

De este modo, si los beneficios derivados de votar y los beneficios derivados de la gratificación psicológica de cumplir con un deber cívico son mayores que los costos, entonces el equilibrio predicho será la participación de la mayoría de los ciudadanos, cuestión que ayuda a explicar un poco más el acto mayoritario de votar. A este planteamiento se acerca Schuessler (2000), quien sostiene que los votantes pueden estar motivados por cuestiones expresivas así como instrumentales y otorga al componente expresivo del voto una justificación más psicológica, en el sentido de que el voto sería un medio de expresar creencias y preferencias políticas para reafirmar la propia identidad política. No obstante, la crítica a esta propuesta señala que incluir la gratificación psicológica dentro del cálculo del voto producto del cumplimiento de un deber cívico, también resulta ser una explicación ad hoc y está fuera del campo de la elección racional (Green y Shapiro 1994).

En la misma línea, Ferejohn y Fiorina (1974) proponen revisar el modo de calcular la utilidad para el elector. En lugar de maximizar la utilidad esperada, los electores deberían minimizar la pérdida máxima. Esta propuesta la podemos explicar mejor con el siguiente ejemplo. En una elección de alcalde donde el candidato ganador obtiene su triunfo sólo por 10 votos de diferencia, puede llegar a producir en muchos ciudadanos simpatizantes del candidato perdedor, un arrepentimiento tras no votar. Minimizar la pérdida máxima para estos electores perdedores, en este caso, implicaba votar. Si los electores hubieran minimi-

zado la máxima pérdida el resultado hubiese sido distinto al obtenido.

Barry (1978) señala que una explicación del voto basada en parte en los beneficios derivados del acto de votar es perfectamente compatible con una explicación racional. No obstante, la explicación del cálculo del voto basada en añadir un parámetro que represente la gratificación psicológica de cumplir un deber cívico resulta insatisfactoria porque no explica gran cosa. De acuerdo con Barry, esta explicación basada en que los electores valoran el hecho de votar en sí mismo equivale a decir que los ciudadanos votan porque les gusta votar (Criado, 2003). ¿Cómo explicar entonces el desagrado que la gente manifiesta cuando tiene que ir a votar?

William Riker (1995) agrega que la teoría de la elección racional no dice nada acerca del tipo de preferencias que el individuo debe tener, únicamente asume de antemano que los individuos saben lo que quieren y tienen la capacidad de ordenar sus preferencias transitivamente. Por lo tanto, para evitar una explicación tautológica sería necesario añadir una pregunta sobre el origen de esta preferencia: ¿por qué les gusta votar o simplemente por qué votan?. Y la explicación del origen de la preferencia está fuera del ámbito de la elección racional.

No obstante, no todos los teóricos de la elección racional comparten la visión de la elección racional individualmente motivada e intencional, Satz y Ferejohn (1994) señalan que las preferencias se derivan de la posición del sujeto en su estructura social. Esto hace que las explicaciones de elección racional sean más plausibles en contextos donde las decisiones están muy constreñidas. En este tipo de contextos la teoría debe su capacidad explicativa a los intereses inducidos de la estructura social en lugar de la psicología indivi-

dual del agente. Por este motivo la elección racional predice mucho mejor el comportamiento de los partidos que el de los votantes.

Siguiendo con el argumento de la motivación expresiva del voto, Overbye (1995) también ha ofrecido un mecanismo que explica esta motivación desde una aproximación de la elección racional. Comparte con las críticas a la inclusión de un parámetro que recoja la gratificación expresiva como una solución muy poco explicativa (Criado, 2003). Para Overbye, el voto podría ser visto como una decisión racional de inversión pero no para conseguir un determinado resultado electoral, sino más bien una inversión en un tipo de reputación que los individuos están interesados en mantener en su vida diaria. Este autor considera que los individuos interactúan en un contexto estratégico y que las acciones que realizan cotidianamente en relación con otro “conocido”, les permite tener una idea más clara de sus preferencias electorales.

Esta explicación se acerca con lo planteado por Anna Harvey, (1994) cuando señala que las personas votan no sobre la base de sus preferencias políticas o por una política en particular, sino más bien porque el acto de votar se requiere como una condición de aceptación en su familia, vecindario, amigos, colegas de trabajo y en otras personas requieren la aceptación de un partido político o un grupo de interés. Por lo tanto, el origen de la motivación expresiva del voto son los beneficios derivados de mantener una cierta reputación.

La expresión de la identidad, mediante el voto, no es sino una señal de las verdaderas preferencias del individuo. De este modo, el voto expresivo se reformula en una especie de voto instrumental. La solución de Overbye y Harvey parece mucho más convincente que las aportadas hasta ahora. Son hasta cierto

punto inmunes a las críticas que afirman que los autores de la elección racional buscan soluciones ad-hoc al margen de los supuestos habituales de la teoría, sean éstas suponer que el individuo obtiene beneficios expresivos de votar o que forma sus creencias de manera irracional. La solución de Overbye está firmemente dentro de los modelos estándar de elección racional y permite formular hipótesis comprobables empíricamente acerca de la probabilidad de que determinados colectivos o grupos voten.

Resumiendo, este enfoque se basa en un número reducido de premisas que son esenciales y que permiten hacer inferencias lógicas y prever las decisiones de los actores políticos. Esta línea de investigación ha construido modelos que tienen la ventaja de lograr un buen compromiso entre la simplicidad y el realismo. Descartan los elementos no esenciales y no se preocupan tampoco en profundizar en la naturaleza de los factores que están detrás de esos puntos centrales (Criado, 2003). Desde el modelo de la Elección Racional, el ciudadano llega a determinar por quien votar por lo menos por 3 aspectos.

- Primero, supone al elector racional movido por un interés individual que tiene una preferencia clara por ciertas políticas frente a otras y por ciertos rasgos de los candidatos frente a otros, que puede ordenar esas preferencias en un “ranking” y que dispone de información suficiente sobre toda la oferta electoral. Este modelo que se ha llamado de distancia de los candidatos en relación con el “candidato ideal” se construye sobre la hipótesis de que existe en la mente de cada elector un “perfil” del candidato ideal, y que este elector vota por el candidato real, que a su juicio, se acerca más al candidato ideal. Hay diferentes versiones de este modelo

que se estructuran según la manera en que se define al candidato ideal y según la forma en que se miden las distancias entre este y los candidatos reales. En la realidad puede ser cierto este análisis para un determinado grupo o población de un país o región, no obstante, a mi juicio puede existir un porcentaje considerable de personas que no cuentan con la información necesaria y suficiente para definir el perfil de su candidato ideal o las características básicas que este pudiera tener, ya sea porque no cuentan con los medios de comunicación a la mano, porque no saben leer, porque no les interesa la política (pero igual va a votar) o simplemente porque no disponen del tiempo para realizar dicho ejercicio cívico.

- El segundo aspecto, denominado votante retrospectivo, supone que el ciudadano usa atajos informativos y valoraciones en sus razonamientos sobre la política y los partidos y simplifica sus razonamientos evaluando su propio bienestar con respecto al pasado inmediato del cual hacen responsable a las autoridades gubernamentales, ya sea recompensándolas por los logros o culpándolas por los fracasos (Goodin y Klingemann, 1996). Estas evaluaciones retrospectivas no se abastecen solamente de información que haya recolectado el propio elector, sino también en los juicios de otras personas o de los medios de comunicación sobre el cumplimiento de las autoridades gubernamentales (Fiorina, 1981).
- El tercer modelo se relaciona con la coincidencia entre los puntos ideales del votante y las posiciones del partido o del candidato respecto de una escala de problemas relevantes para el elector (Goodin y Klingemann, 1996). El votante, de

acuerdo a la elección racional, invertiría su voto en aquel partido o candidato que prometa mejores resultados en torno a los problemas que al elector le interesan (Downs, 1957).

Ahora bien, independientemente de los avances que ha hecho fundamentalmente la teoría de la elección racional en términos de explicar el comportamiento del voto, surge la pregunta de si las evaluaciones retrospectivas, la cercanía de temas y definiciones de perfiles se razonan cada vez que existe una elección, ya sea nacional, regional o local o si sirven solamente para definir el voto en una única elección de carácter nacional. De esta perspectiva, y de acuerdo con lo planteado por Goodin y Klingemann, la elección racional entrega elementos para entender y explicar el voto como un hábito que se transforma en acción repetida para la mayoría de los votantes, porque un sector sustancial del electorado ya ha realizado sus razonamientos tiempo atrás y sus preferencias adoptan únicamente la forma rudimentaria, ya que conocen cual es el candidato o partido que más les gusta (Goodin y Klingemann, 1996).

3. El Enfoque sociológico o modelo de Columbia

Originalmente este modelo se basó en las investigaciones del grupo de Paul Lazarsfeld, del Bureau of Applied Social Research y ha gozado de una influencia muy grande en el estudio académico de los comportamientos electorales (Goodin y Klingemann, 1996). En aquellos estudios se trató de identificar los factores que ejercían mayor influencia en la decisión del votante. Mediante el uso de encuestas sobre una muestra fija de 600 personas se siguió la evolución de la toma de decisión del voto a lo largo de la campaña electoral de

1948 en los Estados Unidos. A este enfoque se le llama también “sociológico”, pues las conclusiones de los estudios privilegian las características sociales de los individuos como principales variables explicativas de su comportamiento electoral, es decir, de acuerdo a su afiliación religiosa, clase social, residencia rural o urbana, los electores eran considerados predispuestos a votar sea por Demócratas o Republicanos. Los católicos, obreros y residentes urbanos, tenían una tendencia muy fuerte a votar demócrata, mientras que los protestantes, clase media y residentes en zonas rurales votaban mayoritariamente republicano (Criado, 2003).

Se destacaba la fuerte estabilidad en las decisiones de voto y que la incidencia de las campañas electorales era extremadamente débil frente a los condicionamientos sociales en el momento de optar por un partido o por un candidato. Otro de los argumentos centrales era que los atributos sociales ejercen una gran influencia sobre los individuos, no porque ellos nos impongan las preferencias y determinen los intereses, sino más bien porque ubican a los individuos en la estructura social y esto hace que se afecte su exposición a información política y por ende se comienza un proceso de construcción de preferencias, así una persona pensará políticamente de acuerdo a como sea socialmente (Goodin y Klingemann, 1996).

Esta postura en su momento fue criticada por su determinismo social y por considerar a la política como un residuo de la vida social, no obstante, lo que se pretendía establecer era la existencia de una determinada correlación entre las preferencias políticas y la vida social, lo cual no necesariamente significaba que la política sea un simple residuo de la vida social y que la preferencia política esté socialmente determinada. En esta misma línea, Key

y Munger (1959) critican la idea de que la preferencia política esté solamente determinada por un interés individual, egoísta, instrumental y señalan que si se quiere entender cómo vota un determinado segmento de una población o de un país debemos situarnos y comprenderlos desde donde ellos residen, cuáles son las circunstancias que los rodean, en qué contextos y redes sociales se insertan y esta comprensión no puede ser llevada a cabo si los estudiamos simplemente como individuos aislados de un tiempo, espacio y contexto. Este enfoque, pone especial énfasis en los propósitos individuales y las características contextuales en las que se mueve un individuo debido principalmente a los contextos y las redes que rodean a los ciudadanos.

Dentro del enfoque sociológico, se pueden distinguir 3 vertientes que ponen distintos énfasis para explicar el comportamiento electoral: los contextos sociales, el modelo de influencia espacial y últimamente podemos ubicar en este modelo a la teoría de las redes sociales.

Respecto a los contextos sociales se pueden definir como una composición social de un ambiente determinado que puede tener características diferentes que influyen en la determinación y definición de votar o no por un determinado candidato. De esta forma, los contextos quedan fuera del alcance del control individual, ya que no se conforman por medio de las preferencias individuales (Goodin y Klingemann, 1996). Así definidos, los contextos sociales determinan las características, el tipo y el grado de interacciones que establezca el ciudadano con otras personas y eso de alguna manera determina la preferencia electoral de él. Por ejemplo, será distinta la definición de una preferencia de voto si un individuo vive en una zona minera, que si vive en una zona residencial de carácter urbana.

Respecto al modelo de influencia social podemos señalar que este se sustenta en la intimidad y la confianza como los principales ingredientes que definen la influencia política entre ciudadanos que no necesariamente se relacionan con motivos y propósitos individuales e instrumentales. Esta idea fue trabajada por Burt (1987) quien la llamó cohesión social y que retrata que la influencia social sucede en la política cuando la gente se tiene alta consideración personal (este aspecto se relaciona de manera más directa con la teoría de redes y los vínculos fuertes que serán tratados más adelante).

Esto llega a ser el producto de vínculos íntimos en donde los ciudadanos son más propensos a influir unos sobre otros, en la medida que se tienen alta consideración personal entre familiares (2), amigos, novios, etc. No obstante, un ciudadano será más propenso a ser influido si reconoce la existencia de intereses compartidos y comunes, lo cual puede hacer que tenga una predisposición más agradable a ser influido. Una de las críticas que se puede hacer a este modelo es que pasa por alto importantes consecuencias que derivan de la comunicación social y de la información política a través de los límites de los grupos sociales (Goodin y Klingemann, 1996).

4. La teoría de redes y el comportamiento electoral del individuo

Mientras los contextos sociales estaban definidos estructuralmente y son externos al individuo, las redes sociales son creadas como una consecuencia de los individuos y sus elecciones. Incluso aún, cuando los individuos tienen poco control sobre la composición social y política de sus entornos tienen discreción sobre las redes de contactos que establecen den-

tro de los distintos escenarios (Goodin y Klingemann, 1996). Pero ¿qué es una red?, ¿cómo se origina?, ¿cuáles son sus planteamientos centrales?, ¿cuál es su utilidad para explicar el comportamiento electoral?

El origen del corpus teórico de la teoría de redes se remonta a los años 70. Sin embargo, las investigaciones acerca de las redes sociales y de los vínculos sociales surgen con fuerza en los años 90 y se encuentran en la actualidad ampliamente integradas a las prácticas de investigación en sociología, historia, demografía, ciencia política y antropología social, en especial en América del Norte y Europa (Barozet, 2002). Emmanuel Lazega define la red como “un conjunto de relaciones específicas de colaboración, apoyo, consejo, control o también influencia entre un número limitado de actores” (Lazega, 1998). Por su parte, Mauricio Gribaudi, (1998) la define como “un espacio social dentro del cual coexisten varias esferas de actividad, las que se pueden analizar según las características formales de los vínculos que existen entre sus componentes sean éstos individuos, grupos o también instituciones”.

Las raíces de la teoría de redes son anglosajonas y provienen del trabajo de sociólogos quienes aplicaron los análisis de la antropología participativa a sociedades complejas o a comunidades urbanas. En efecto, se considera que la estratificación social también es el resultado de los vínculos sociales y de los juicios de valor que cada uno hace acerca de la posición de los demás y de las relaciones entre ellos y uno mismo. La formación de vínculos más cercanos o más fuertes sería el resultado de una serie de elecciones, las que al final conforman subgrupos o círculos sociales.

A través de diversos estudios se llega a plantear la importancia de la red personal la cual se trataría de un conjunto de individuos

entre quienes existen códigos de reconocimiento y de comportamiento, reglas y símbolos entre grupos de amigos, de colegas, de militantes, etc., a diferencia de las redes completas que vienen a ser el conjunto de las redes personales dentro de un grupo, de una sociedad o a mayor escala (Barozet, 2002). No obstante, los aportes más importantes para la teoría de redes ocurren a finales de los años 70 en la Universidad de Harvard, cuando el análisis se amplía, gracias a las nuevas formalizaciones matemáticas a través de sus representantes más importantes de esta corriente como C. White, J.P. Boyd, E. Laumann, J. Levine y R. Bur (Barozet, 2002). El análisis se centró principalmente en las propiedades formales de las redes globales y en el estudio de los vínculos estructurales, tales como el parentesco, los vínculos institucionales, los estamentos, o situaciones determinadas por una situación, por un lugar o por un espacio físico.

Las redes sociales constituyen una cadena multi-direccional, compuesta de varias dimensiones que relacionan a las personas y que crean un área que se expresa como un espacio social en el cual coexisten varias esferas de actividad, política, social y económica las que se pueden analizar según las características formales de los vínculos que existen entre sus componentes siendo éstas individuos, grupos o también instituciones (Gribaudo, 1998).

El análisis de redes postula que las personas tienen una doble pertenencia: a categorías y a redes. Las categorías reflejan las relaciones que vinculan a los individuos y a los grupos y surgen del análisis de los elementos que componen la estructura social en la cual estamos insertos. Postula también que no se puede estudiar las características de los individuos independientemente de sus relaciones con los demás.

Tras los fundamentos de la teoría de redes se aprecia claramente la naturaleza integralmente social del ser humano, es decir, tienen mucha importancia los vínculos y relaciones que se establecen durante toda la vida, ya sea, por vínculos laborales o de propiedad, vínculos afectivos, para definir una preferencia de voto por uno u otro candidato. De esta manera, cada individuo actúa por el hecho de que vive de manera constante en una relación de interdependencia con otros individuos formando parte de un conjunto de cadenas y lazos que constituyen a los demás y a cada uno de esos otros individuos y a su vez es parte de las cadenas que lo ligan, las cuales no tienen un carácter visible o tangible. Son más flexibles, elásticas, variables y más cambiantes, pero no son menos reales ni seguramente menos sólidas.

Desde esta perspectiva, es necesario entender la relación que existe entre el individuo y los componentes y procesos de la sociedad, para ello hay que lograr entender o más bien romper con el pensamiento bajo la forma de individuos entendidos como sustancias aisladas y pasar a reflexionar acerca de las relaciones y de las funciones que se producen entre individuos. Este es uno de los fundamentos de la teoría de redes y de sus aplicaciones y es una postura que la ciencia política y en especial las explicaciones acerca del voto tienden a olvidar con frecuencia.

Tomando tanto los aportes de la elección racional como de la teoría de redes se podría plantear un interés individual como fundamento del funcionamiento de la sociedad, el cual determina la estructura social y que ésta a su vez reivindica un cierto determinismo de la estructura sobre los intereses y por lo tanto sobre las decisiones de los individuos. De esta manera, tendríamos que la estructura social no se limitaría a una suma de acciones individua-

les y que deja al individuo libre de sus actos, pero en un contexto donde todo no le es posible y sus decisiones no las toma aisladamente ni intencionalmente motivado de manera individual. En consecuencia, los actores no evalúan sus intereses electorales solos, sino que en relación con los intereses de personas socialmente similares y vinculadas a ellos.

De esta forma, la teoría de redes se puede aplicar a más de un ámbito tradicional de la ciencia política. Las nociones de poder y de autonomía son especialmente relevantes para entender cómo los actores aprovechan o desaprovechan la existencia de vacíos relacionales que les permiten posicionarse como un intermediario indispensable, mientras suben las posibilidades de que el individuo esté presionado al encontrarse dentro de relaciones entre personas que se conocen entre sí. En este sentido, en cualquier sistema, existen actores que son claves y actores que no. Por lo tanto, el conocer la ubicación de las personas en la estructura social, así como su cantidad y calidad de relaciones interpersonales es un gran recurso de poder electoral, cuestión que cobra una especial relevancia en los momentos de escasa diferenciación ideológica al momento de las campañas electorales.

En este contexto, el trabajo relacional que consiste en conocer y manejar las relaciones, movilizar o alterar la calidad o la naturaleza de éstas, formar o cortar vínculos, tiene una fuerte carga estratégica que puede ser bien utilizada por un determinado partido político, a partir del fortalecimiento de relaciones cotidianas que establecen con la ciudadanía, relaciones que son más horizontales que verticales y a través del trabajo con agentes claves en las comunidades, dirigentes sociales y organizaciones comunitarias, además de la formación de líderes sociales. Para la teoría de redes cobra más relevancia los vínculos entre veci-

nos para explicar el voto que las categorías tradicionales como el sexo o la pertenencia de clase o la motivación individual.

Este tipo de estudio y resultados se basan en los análisis de Mark Granovetter (1982), quien estableció la diferencia entre *vínculos fuertes* que corresponde a parientes, amigos y personas que se sienten muy cercanas y *vínculos débiles* que corresponden a los llamados conocidos que establece una persona en un espacio delimitado. Estos últimos, de acuerdo con Mark Granovetter son los que cimientan la sociedad, pues establecen los puentes entre círculos sociales más amplios con círculos más estrechos compuestos por amigos y familiares.

Estos vínculos débiles son los que establecen los agentes claves en una comunidad o líderes sociales los cuales establecen una serie de redes que lleva implícito un tema ligado a la confianza y a los espacios territoriales que se frecuentan con mayor regularidad. El que una persona de una comunidad determinada confíe en un líder dado, depende en gran parte de si existen contactos personales intermedios, que por su propio conocimiento pueden asegurarle que el líder es digno de confianza y pueden, si es necesario, interceder con el líder y sus lugartenientes en su nombre. La confianza en el líder está íntegramente relacionada con la capacidad de predecir y afectar su comportamiento. Los líderes, por su parte, tienen poca motivación para ser sensibles o ni siquiera dignos de confianza hacia aquellos con quienes no tienen conexión directa o indirecta (Granovetter, 1982).

Por tanto, desde el punto de vista de los líderes de los partidos políticos, los vínculos débiles son un importante recurso para hacer posible la oportunidad de modificar el comportamiento del voto de una persona. Aquí la mayor ventaja es el importante papel que jue-

gan los vínculos débiles en la cohesión social efectiva. Particularmente los agentes claves en las comunidades elaboran estructuras de vínculos débiles con puente entre los grupos más coherentes que constituyen redes operativas en localizaciones particulares, que en estos casos son aprovechadas para modificar un comportamiento electoral. Así, la información y las ideas se mueven más fácilmente por medio de las redes, dándole algún sentido al voto cuando no se tiene claro cuáles son las diferencias sustantivas entre un partido y otro. El mantenimiento de los vínculos débiles, puede ser muy bien la más importante de las armas electorales que un partido político puede utilizar en elecciones ya sea locales, provinciales o nacionales.

Finalmente podemos decir que las redes y en especial la idea de los vínculos débiles facilitan la difusión de la información y de las opiniones de manera informal pero no menos eficiente. En lo referente a las razones del voto, la teoría de redes le otorga especial importancia al plantear que las opiniones no se forman solamente a partir de la persona de manera instrumental, o según sus características o categorías tradicionales, sino que también puede responder a su inserción en redes mediante vínculos sociales, los que le proveen opiniones, influencias, convicciones, puntos de comparación, preferencias etc.

5. Conclusiones

En teoría, los electores deciden su voto calculando los beneficios que pueden obtener de un gobierno de uno u otro partido. En la práctica, dado que la información sobre los programas y sus posibles repercusiones, la competencia de los candidatos y la sinceridad de sus intenciones, excede a la que puede reunirse y analizar cualquier elector común, los electo-

res pueden utilizar lo que podemos llamar atajos informacionales: la ideología o identidad partidaria es el fundamental de estos atajos. Sobre esa base los electores construyen vínculos de identificación que tienen un componente valorativo y otro afectivo: la decisión de votar, cuando los beneficios esperables de ese voto son remotos, se explica en buena medida por la carga expresiva que conlleva el hecho de votar, por ejemplo, al hacerlo por un partido con el que el elector se siente identificado.

En el actual contexto donde las diferencias ideológicas se tornan difusas y el “bombardeo comunicacional” en ocasiones, más que clarificar, vuelve confusos los mensajes políticos, el voto no se puede definir completamente por una cuestión de razonamiento previo, sino que también por el trabajo de redes que realicen los partidos políticos a través de sus vínculos con agentes claves y de éstos con sus comunidades. De esta manera, el rol de las identidades e ideologías partidarias en su papel como atajos informacionales, en las relaciones personales que se manifiestan a través de las redes sociales, se puede erosionar y como consecuencia afectar la relación entre los electores y los partidos, por lo tanto, el eje ideológico sobre el que se alineaban las identidades partidarias de antaño en elecciones nacionales y locales, puede aparecer no sólo menos relevante, sino también insuficiente para ordenar las prioridades en el espacio que generan las redes sociales.

De esta forma, si efectivamente se ha producido en paralelo la aparición de nuevas preferencias en los electores, las identidades partidarias no tendrán inicialmente valor informacional sobre estas nuevas preferencias, lo que aparentemente estaría tomando valor es el trabajo con agentes claves y el establecimiento de redes en los niveles comunitarios por parte de los partidos políticos y/o líderes

sociales y políticos que optan a cargos de elección popular.

Notas

1. Si bien hay estudios fundadores que provienen de varias décadas antes, tal es el caso de la obra de André Sigfried ubicada en el origen de la sociología electoral francesa, puede decirse que los estudios más sustantivos y utilizables se ubican en la segunda mitad del siglo pasado (Criado, 2003).
2. Me es imposible no recordar una situación personal, a propósito de la idea planteada por Burt. Desde la elección presidencial del año 1993 en Chile a la fecha, le he pedido constantemente a mi abuela materna y a mi padre que voten por el candidato presidencial o municipal al cual yo apoyo. Ellos, sin ninguna objeción, han accedido a mis peticiones electorales, expresándome que sólo lo hacen por mí y no por el candidato.

Bibliografía citada

- Barozet, Emmanuelle (2002). "La teoría de redes y sus aplicaciones en Ciencia Política: Una Herramienta Heurística" **Revista de Ciencia Política**, Volumen 22, Número 1, Instituto de Ciencia Política, Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile.
- Barry, Brian (1978). **Sociologists, economists and democracy**, Nueva York: MacMillan.
- Burt, Ronald (1987). "Social contagion and innovation: cohesion versus structural equivalence". **American Journal of Sociology**, Número 92.
- Criado, Henar (2003). "Elección Racional y Comportamiento Electoral: Más allá de la paradoja del voto" en *Zona Abierta* 102/3.
- Downs, Anthony (1957). "Una teoría económica de la acción política en una democracia", en Colomer Joseph (Comp): *Lecturas de teoría política positiva*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, España.
- Ferejohn, John y Fiorina, Morris (1974). "The Paradox of Not Voting: A Decision Theoretic Analysis", **American Political Science Review**, 68.
- Fiorina, Morris (1976). "The Voting Decision: Instrumental and Expressive Aspects", **Journal of Politics**, 38.
- Fiorina, Morris (1981). *Retrospective Voting in American National Elections*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Goodin, Robert y Klingemann, Hans (1996). "Comportamiento Político, Parte III" en **Nuevo Manual de Ciencia Política** Ediciones Istmo, Madrid, España.
- Granovetter, Mark (1982). "The Strength of Weak Ties. A Network Theory Revisited", en LIN (Nan) and MARDSEN (Peter), *Social Structure and Network Analysis*, California, Sage Publications (Traducido por María Angeles García Verdasco).
- Green, Donald y Shapiro, Ian (1994). *Pathologies of Rational Choice Theory*, New Haven y Londres: Yale University Press.
- Griboaudi, Maurizio (1998). «Espaces, Temporalités, Stratifications. Exercice sur les réseaux sociaux» en Barozet (2002). "La teoría de redes y sus aplicaciones en Ciencia Política: Una Herramienta Heurística" **Revista de Ciencia Política**, Volumen 22, Número 1, Instituto de Ciencia Política, Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile.

- Harvey, Anna (1994). "The Logic of Policy Change: Voters, Organizations and Institutions" en **Votes Without Leverage**, Cambridge University Press.
- Key, Vladimir y Munger, Frank (1959). "Social Determinism and Electoral Decision: The case of Indiana" en Burdick y Brodbeck (eds) *American Voting Behavior*, Glencoe, Free Press.
- Lazega, Emmanuel (1998). *Reseaux sociaux et structures relationnelles* en Barozet (2002): "La teoría de redes y sus aplicaciones en Ciencia Política: Una Herramienta Heurística" **Revista de Ciencia Política**, Volumen 22, Número 1, Instituto de Ciencia Política, Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile.
- Morrow, James (1994). *Game Theory for Political Scientists*, Princeton: Princeton University Press.
- Overbye, Einar (1995). "Making a Case for the Rational, Self-regarding, "Ethical" Voter, and Solving the "Paradox of not Voting" in the Process", **European Journal of Political Research**, 27/3.
- Riker, William (1995). "The Political Psychology of Rational Choice", **Political Psychology**, 16,1.
- Riker, William y Ordeshook, Peter (1968). "A Theory of the Calculus of Voting", **American Political Science Review**, 62.
- Riker, William y Ordeshook, Peter (1973). *Introduction to Positive Political Theory*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Satz, Debra y Ferejohn, John (1994). "Rational Choice and Social Theory", **The Journal of Philosophy**, 91, 2.
- Schuessler, Alexander (2000). "Expressive Voting", **Rationality and Society**, 12,1.