

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DEL PERÚ**

Escuela de Posgrado



Familia y voto: La influencia familiar en la decisión electoral
en el Perú

Tesis para obtener el grado académico de Maestro en Sociología
que presenta:

José Manuel Duymovich Rojas

Asesor (a):

David José Antonio Sulmont Haak

Lima, 2025


Informe de Similitud

Yo, David José Antonio Sulmont Haak, docente de la Escuela de Posgrado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor de la tesis titulada FAMILIA Y VOTO: LA INFLUENCIA FAMILIAR EN LA DECISIÓN ELECTORAL EN EL PERÚ, del autor José Manuel Duymovich Rojas de constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 6%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software Turnitin el 08/01/2026.
- He revisado con detalle dicho reporte y la Tesis o Trabajo de Suficiencia Profesional, y no se advierte indicios de plagio.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lugar y fecha:

Lima, 08 de enero de 2026

Apellidos y nombres del asesor:	
Sulmont Haak, David José Antonio	
DNI: 07975376	Firma: 
ORCID: 0000-0001-6088-8863	

DEDICATORIA

A mi hijo Sebastián.

Porque tu existencia no solo resignificó mi tiempo, sino también mi noción de futuro.
Esta tesis, como tú, está hecha de preguntas, búsquedas y perseverancia.



AGRADECIMIENTOS

Agradezco a la Pontificia Universidad Católica del Perú y a la Escuela de Posgrado por otorgarme la oportunidad de desarrollar este trabajo en un entorno académico riguroso y comprometido con la investigación.

A mi asesor de tesis, Dr. David Sulmont, por su orientación crítica y su paciencia.

A la Dirección de Educación del Jurado Nacional de Elecciones que me facilitó el acceso a la información y datos de encuestas que sirvieron de base del sustento empírico de la investigación.

A mi familia por ser mi sostén y mi refugio.

Finalmente, agradezco a la vida por haberme permitido perseverar y concluir este proyecto.



RESUMEN

Este estudio analiza la influencia de la familia en la decisión de voto de los ciudadanos peruanos a partir de encuestas nacionales realizadas durante los procesos electorales de 2006, 2016 y 2021. El objetivo fue identificar los factores sociodemográficos y actitudinales asociados a la autopercepción de influencia familiar. Se prestó atención a la eficacia política como componente actitudinal relevante, con el fin de explorar su capacidad explicativa sobre dicha autopercepción, la cual, además, se compara en distintos momentos electorales. Se utilizó un enfoque cuantitativo basado en análisis descriptivos, bivariados y modelos de regresión logística binaria sobre muestras representativas a nivel nacional.

Los resultados muestran que la edad joven, la residencia en Lima Metropolitana y Callao, así como la religiosidad, se asocian de manera significativa con una mayor probabilidad de declarar influencia familiar en la decisión de voto. Por el contrario, no se halló una relación significativa entre la percepción de eficacia política, tanto interna como externa, con dicha influencia familiar, lo cual indica una menor capacidad explicativa de aquella dimensión actitudinal. Además, se observó una disminución de la influencia familiar en el proceso electoral de 2021 respecto a 2016, lo cual sugiere un mayor peso del contexto social y político, así como la -emergencia de otros factores de influencia.

Los hallazgos confirman que la familia sigue siendo un agente de socialización política relevante, aunque su influencia varía según el grupo social y el contexto. La investigación aporta evidencia empírica para comprender las dinámicas electorales en escenarios de baja institucionalidad y destaca la necesidad de incorporar la dimensión familiar en futuros estudios sobre cultura política y comportamiento electoral en el Perú.

Palabras clave: influencia familiar, decisión de voto, factores de influencia electoral, determinantes del voto, comportamiento electoral, socialización política, cultura política, eficacia política, Perú.

ABSTRACT

This study examines the influence of the family on voting decisions among Peruvian citizens, drawing on national survey data collected during the electoral processes of 2006, 2016, and 2021. The objective was to identify the sociodemographic and attitudinal factors associated with individuals' self-perceived family influence on their voting choices. Particular attention was paid to political efficacy as a relevant attitudinal component, in order to assess its explanatory capacity regarding such self-perceptions, which are also compared across different electoral moments. The study adopts a quantitative approach based on descriptive and bivariate analyses, as well as binary logistic regression models applied to nationally representative samples.

The results indicate that younger age, residence in Metropolitan Lima and Callao, and religiosity are significantly associated with a higher probability of reporting family influence on voting decisions. By contrast, no significant relationship was found between perceived political efficacy—either internal or external—and family influence, suggesting a limited explanatory capacity of this attitudinal dimension. In addition, a decline in family influence was observed in the 2021 electoral process compared to 2016, pointing to the growing weight of the social and political context, as well as the emergence of other sources of influence.

Overall, the findings confirm that the family remains a relevant agent of political socialization, although its influence varies across social groups and contextual settings. This research provides empirical evidence to advance the understanding of electoral dynamics in contexts of low institutionalization and underscores the need to incorporate the family dimension in future studies on political culture and electoral behavior in Peru.

Keywords: family influence, voting decision, electoral influence factors, vote determinants, voting behavior, political socialization, political culture, Political efficacy, Peru.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
Capítulo I: Planteamiento del problema	4
1.1 Descripción del problema	4
1.2 Justificación	7
1.3 Objeto de estudio	8
1.4 Objetivos de la investigación	8
1.4.1 Objetivo general	8
1.4.2 Objetivos específicos	9
1.5 Hipótesis	9
1.5.1 Hipótesis general:	9
1.5.2 Hipótesis específicas:	10
1.6 Delimitaciones del estudio	11
Capítulo II: Marco Teórico	13
2.1 La elección teórica.....	13
2.2 Primeros estudios que abordan la influencia familiar	15
2.3 La socialización como punto de partida	19
2.4 La influencia familiar en perspectiva	24
2.5 Investigaciones en la región y el Perú	27
2.6 La eficacia política en torno a la influencia familiar	30
Capítulo III: Metodología	36
3.1 Tipo y diseño de investigación	36
3.2 Fuente y descripción de datos.....	37
3.3 Procesamiento de datos	38
3.4 Variables.....	40
Capítulo IV: Análisis y Resultados	46
4.1 Análisis descriptivo general	46
4.2 Análisis bivariado.....	48
4.2.1 La influencia familiar y las variables sociodemográficas	48

4.2.2 La influencia familiar y la eficacia política interna y externa	52
4.3 Análisis multivariado	57
CONCLUSIONES	60
RECOMENDACIONES.....	69
BIBLIOGRAFÍA	72
ANEXOS	77



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Encuestas de opinión utilizadas para la investigación.....	38
Tabla 2: Variables seleccionadas para estudio	41
Tabla 3: A la hora de votar en primera vuelta, ¿cuál de estos elementos influyó más en su decisión? (a).....	46
Tabla 4: ¿Qué tanta influencia tiene en su decisión personal por quién votar, las siguientes personas, instituciones y/o fuentes de información?	47
Tabla 5: Influencia de la familia en la decisión del voto por variables sociodemográficas.	50
Tabla 6: Influencia de la familia en la decisión del voto por variables de eficacia política.....	53
Tabla 7: Resumen comparativo de los modelos de regresión logística sobre la influencia de la familia en el voto (2006–2021).....	57

INTRODUCCIÓN

La influencia del entorno social en las decisiones y opiniones de los electores, ha sido abordada desde diversas disciplinas como la sociología, las ciencias políticas, la comunicación social y la psicología. Desde las teorías sociológicas clásicas que otorgan un gran peso a los grupos de pertenencia primarios como la comunidad, clase social, religión, etnia o a la ideología partidaria, hasta modelos más individualistas que otorgan al elector un margen discrecional basado en decisiones racionales o con cierta base económica, se ha intentado explicar cómo las personas configuran sus preferencias políticas.

En este marco, los agentes de socialización relevantes como la familia, los grupos de pares y los medios de comunicación, no solo contribuyen en la toma de decisiones políticas de las personas sino en la reproducción de la sociedad y la cultura. En particular, la familia ha sido reconocida como una institución clave en la formación de actitudes políticas iniciales, el desarrollo de opiniones sobre el sistema democrático y, eventualmente, la orientación del voto.

El interés del estudio se centrará en la influencia de la familia en el comportamiento electoral del votante peruano, y específicamente en su decisión de voto, así como su relación con variables sociales y actitudinales, como la edad, el nivel socioeconómico, la educación, el territorio y la percepción de eficacia política. La originalidad del estudio reside en que busca identificar los factores que explican la autopercepción de influencia familiar en la decisión de voto, en el marco de procesos electorales recientes en el Perú. A diferencia de estudios que se centran en la transmisión ideológica o en la coincidencia del voto al interior de los hogares, esta investigación se concentra en cómo las personas informan haber sido influenciadas por su entorno familiar inmediato.

La familia es, quizás, uno de los factores más relevantes en la socialización política de las personas, proporcionando cierta base para continuidades ideológicas de una generación a otra, que finalmente se reflejan en el comportamiento político-electoral. En ese contexto, se configuran no solo las primeras actitudes hacia el sistema político, sino también ciertas disposiciones, como la percepción de la propia capacidad para

comprender y participar en los asuntos públicos o también la confianza institucional. Así, la familia actúa no solo como espacio de reproducción de valores políticos, sino también como marco de referencia para interpretar la complejidad del entorno político, especialmente en contextos de desconfianza institucional o alta polarización.

La investigación analizará la influencia familiar en la decisión del voto de las personas a partir de los resultados de encuestas de opinión a nivel nacional. En dichos estudios se indaga entre los entrevistados acerca de su autopercepción de la influencia de sus familias en su decisión de voto. La investigación no aborda la similitud de votos en los miembros de una misma familia ni tampoco si las personas por influencia familiar ejercen su voto hacia algún partido o ideología política en particular. Si bien varios estudios mostrados en el estado del arte pueden tocar esos temas o similares, el interés de esta investigación consiste en explicar y profundizar la influencia de la familia en la decisión del voto y los principales aspectos sociodemográficos y de percepción de eficacia política, involucrados.

Las preguntas que guían esta investigación son: ¿Qué factores sociodemográficos y actitudinales están asociados a la probabilidad de que un votante declare haber sido influenciado por su familia en su decisión de voto? ¿Cómo varía esta influencia entre distintos sectores sociales y en contextos electorales diferenciados como los de 2006, 2016 y 2021? En ese sentido, se han formulado los siguientes objetivos:

- Analizar la relación entre la influencia familiar en la decisión de voto y variables sociodemográficas como edad, educación, región, nivel socioeconómico y religiosidad.
- Examinar la posible incidencia de las variables de percepción de eficacia política interna y externa sobre la influencia familiar en el voto. Esas dimensiones de eficacia, aluden, respectivamente, a la percepción de la propia capacidad para comprender y participar en política, y al grado de confianza en que las instituciones políticas responden a las demandas ciudadanas.
- Comparar la evolución de la influencia familiar en contextos electorales distintos, considerando las elecciones de 2006, 2016 y 2021.

Como hipótesis central, se plantea que la influencia familiar sobre la decisión de voto se encuentra mediada por factores sociodemográficos, haciéndola más presente en ciertos sectores de la población como los jóvenes.

Metodológicamente, se ha desarrollado una investigación cuantitativa basada en el análisis de encuestas de opinión pública a nivel nacional, urbano y rural. La encuesta de 2006 fue elaborada por el Instituto de Opinión Pública de la PUCP, mientras que las encuestas de 2016 y 2021 fueron realizadas por el Jurado Nacional de Elecciones. Se han empleado análisis descriptivos, bivariados y regresiones logísticas binarias, utilizando tres modelos, uno por encuesta.

Entre los principales hallazgos, se encontró que la edad joven, la religiosidad y la residencia en Lima Metropolitana se asocian significativamente con una mayor probabilidad de declarar influencia familiar. Por el contrario, las percepciones de eficacia política interna y externa no mostraron relación de incidencia significativas en la influencia de la familia. Además, el análisis comparado evidenció una disminución progresiva de la influencia familiar entre 2016 y 2021.

Estos resultados aportan una mirada actualizada sobre el rol de la familia como agente de socialización política en el Perú contemporáneo, en un contexto de fragmentación partidaria, desconfianza institucional y polarización. A su vez, enriquecen los debates teóricos sobre cultura política y comportamiento electoral, destacando la necesidad de considerar los vínculos primarios dentro del estudio de las decisiones políticas.

Capítulo I: Planteamiento del problema

La decisión de voto de los ciudadanos se encuentra determinada por múltiples factores individuales y también colectivos. En un contexto como el peruano donde los sistemas de representación política se presentan debilitados, los vínculos sociales primarios, como la familia, adquieren una relevancia como posible fuente de orientación política. En este capítulo se mostrará el problema de investigación, sus fundamentos teóricos y empíricos, así como los objetivos, hipótesis y delimitaciones que guiarán la investigación sobre la influencia familiar en la decisión de voto de los peruanos.

1.1 Descripción del problema

En las últimas décadas, la participación política en el Perú en periodos electorales ha mostrado de manera persistente una crisis de representación, una creciente desafección hacia los partidos políticos y una cada vez más marcada polarización ideológica y territorial. En este escenario, las configuraciones tradicionales de socialización política, como la familia, adquieren interés. Históricamente, la familia ha sido considerada como uno de los principales agentes formadores de opiniones y actitudes políticas desde las primeras etapas de la vida. Asimismo, aunque esta influencia de la familia ha sido destacada teóricamente, su vigencia, consistencia y vínculos con dimensiones actitudinales como la eficacia política requieren ser examinadas empíricamente, dado que no siempre operan de forma significativa o uniforme.

Las investigaciones clásicas sobre comportamiento electoral ya han reconocido la relevancia de los grupos de socialización primarios —como la familia, los amigos o los compañeros de trabajo— como influencias clave en la orientación y sesgos políticos de los individuos. De otro lado, la dinámica cambiante de las sociedades contemporáneas ha puesto en cuestión la vigencia y el peso de estas influencias, destacando el rol de las decisiones individuales. A pesar de ello, estudios recientes, tanto en contextos internacionales como nacionales, han mostrado que la familia continúa jugando un rol significativo de orientación política, y en particular cobra más

interés en ámbitos de baja institucionalidad, limitada información política y desconfianza generalizada en las instituciones.

En el Perú, como veremos a través de encuestas de opinión pública, se ha evidenciado que la familia se mantiene como uno de los factores más influyentes en la decisión del voto, incluso en competencia con los medios de comunicación, las redes sociales y otras fuentes de información o formación política. Sin embargo, esta influencia no parece estar determinada homogéneamente, sino que puede presentarse con mayor o menor énfasis en determinados sectores sociales o grupos poblacionales y además estar mediada por el contexto político u otros factores como los medios de comunicación.

Asimismo, la percepción de eficacia política —la confianza en la propia capacidad para entender y participar en política (eficacia interna) y la creencia en que las autoridades y el sistema político son receptivos a las demandas de la ciudadanía (eficacia externa)— se presentaría como una dimensión a tener en cuenta en el estudio de las prácticas electorales y su posible relación predictora de la influencia familiar. Es necesario por otro lado, considerar que, aunque la literatura plantea una posible articulación entre la influencia de los grupos primarios y las percepciones de eficacia política, esto debe mostrarse a través de datos empíricos los cuales podrían o no revelar una vinculación entre ambos elementos, especialmente en contextos de desconfianza y crisis institucional.

También, es necesario contextualizar el periodo cubierto por las encuestas abordadas en la investigación, entre los años 2006 y 2021. El Perú atravesó cuatro procesos electorales de elecciones generales, marcados por una creciente inestabilidad política y debilitamiento institucional que repercute en la cultura política ciudadana. En este periodo, se consolidaron algunas características en nuestro sistema político como la fragmentación del sistema de partidos, la desconfianza en la clase política y una fuerte volatilidad electoral. Dichos factores sin duda afectaron las formas en que las personas toman sus decisiones políticas, incluyendo la decisión de voto.

En el proceso electoral de 2006, la contienda estuvo dominada por un enfrentamiento entre discursos de modernización económica y propuestas nacionalistas. Se configuró

una polarización entre sectores urbanos, liderados por Lima, y los sectores rurales, representados en la zona sur del país, sobre todo. El escenario presentaba un electorado dividido en torno a las figuras de Ollanta Humala y, quien a la postre sería el ganador, Alan García, lo cual reflejaba tensiones sociales emergentes o no resueltas. Si bien existía ya un descrédito hacia los partidos tradicionales, el debate público aún mantenía ciertos márgenes de institucionalidad.

En 2016, el clima electoral presentó aparentemente menos tensión ideológica explícita, a diferencia de la elección presidencial anterior, aunque se mantuvo la polarización personalista. Los candidatos Pedro Pablo Kuczynski y nuevamente Keiko Fujimori, fueron los clasificados a segunda vuelta, dejando de lado a la candidata de izquierda Verónica Mendoza. Gran parte del electorado, sobretodo del sur del país, se quedó sin opción de destino de su voto. La campaña no tuvo la intensidad confrontacional de 2011, pues Kuczynski y Fujimori eran percibidos casi en el mismo espectro político de la derecha. Sin embargo, se activó otro clivaje y se consolidó un voto anti-Fujimori. La victoria de Kuczynski generará una oposición férrea en el Parlamento de parte del fujimorismo al punto de la destrucción de puentes y consensos políticos. En este proceso, los medios de comunicación y más aún las redes sociales comenzaron a tener mayor peso, aunque la familia siguió conservando un rol orientador en muchos sentidos.

El proceso de 2021 se desarrolló en un contexto de crisis multidimensional: sanitaria (pandemia), económica e institucional. La elección enfrentó en segunda vuelta a Pedro Castillo y Keiko Fujimori, en medio de un escenario de extrema polarización, donde se exacerbaron y emergieron los discursos de miedo, del complot comunista y del llamado resentimiento social. Fue un proceso altamente confrontacional, con serias afectaciones a la cohesión social y a la confianza institucional, el cual aún está en desarrollo. Se observaron rupturas al interior de redes de amistad, en un entorno donde la desinformación y los discursos polarizantes, debilitaron aún más la intermediación política tradicional.

Este deterioro progresivo del sistema de representación a lo largo de los años ha venido acompañado por una percepción ciudadana generalizada de que la política no ofrece soluciones concretas ni representa los intereses de la gran mayoría. Esto

genera que los votantes busquen, cuando así lo consideran, orientación en entornos de mayor confianza, como la familia, que como veremos en las encuestadas analizadas, es una de las principales fuentes de orientación política en la decisión del voto. Sin embargo, el grado en que la familia cumple o no ese rol varía según el contexto y las características del votante.

Por tanto, el análisis del comportamiento electoral durante estos años no puede desvincularse de los cambios estructurales en la cultura política peruana, caracterizada por la pérdida de referentes partidarios estables, la desconfianza en ascenso de las instituciones y la polarización de discursos.

1.2 Justificación

Este estudio es relevante porque contribuye a comprender de manera más profunda los factores sociales que inciden en la participación política electoral en contextos de inestabilidad institucional como el peruano, donde la representación partidaria se ha debilitado y los ciudadanos buscan referentes de confianza en su entorno inmediato, como la familia.

En segundo lugar, la investigación aporta evidencia empírica actualizada sobre cómo operan los procesos de socialización política en el Perú contemporáneo, en especial desde el núcleo familiar y su influencia en la decisión de voto en distintos periodos y contextos electorales. Este enfoque permite identificar patrones de influencia diferenciados según variables sociodemográficas como la edad, el territorio o el nivel socioeconómico, revelando que dicha influencia no es homogénea ni universal.

Además, el enfoque exploratorio sobre la eficacia política como variable actitudinal asociada permite ampliar el análisis más allá de los factores sociodemográficos tradicionales. En particular, se busca indagar si esta percepción de capacidad política —ya sea interna o externa— incide en la forma en que los votantes perciben y procesan la influencia familiar en su decisión electoral. Comprender estos mecanismos contribuiría a identificar con mayor precisión cómo se configura la decisión de voto, lo cual resulta fundamental, por ejemplo, para el diseño de

estrategias orientadas a fortalecer una participación política más informada y consciente.

Finalmente, la investigación aporta a la literatura sociológica y a las ciencias políticas sobre cultura política, al proponer una articulación teórica entre la influencia de los grupos primarios, los determinantes sociodemográficos y la percepción subjetiva de la agencia política.

1.3 Objeto de estudio

El objeto de estudio de esta investigación es la influencia autopercibida que ejerce la familia sobre la decisión de voto de los electores peruanos, entendida como una forma de socialización política que actúa incluso en escenarios de crisis de representación institucional y alta desconfianza política.

El estudio no solo busca describir la magnitud de esta influencia, sino también explicar qué factores la condicionan o potencian. Para ello, se examinará el rol de variables sociodemográficas como la edad, el nivel educativo, el sexo o el nivel socioeconómico, el territorio o el rol de la religión. Asimismo, se evalúa en qué medida esta influencia se explica —o no— de acuerdo a las percepciones de eficacia política interna y externa, entendidas como dimensiones actitudinales de la cultura política.

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo general

Explicar cómo opera la influencia familiar en la decisión de voto de los electores peruanos, analizando los factores sociales y demográficos que la condicionan y evaluando críticamente si puede ser explicada a partir de las percepciones de eficacia política.

1.4.2 Objetivos específicos

- a) Analizar la relación entre el sexo de los electores y la influencia familiar autopercibida en la decisión de voto.
- b) Examinar cómo la edad de los electores influye en la probabilidad de declarar influencia familiar en la decisión de voto.
- c) Evaluar si el ámbito de residencia (urbano o rural) está asociado con diferencias en la influencia familiar en la decisión de voto.
- d) Analizar si existen diferencias regionales en la influencia familiar en la decisión de voto, considerando las principales macrozonas del país.
- e) Explorar la relación entre el nivel socioeconómico de los electores y la influencia familiar en la decisión de voto.
- f) Analizar cómo el nivel educativo alcanzado se asocia con la influencia familiar en la decisión de voto.
- g) Examinar la relación entre el grado de religiosidad de los electores y la influencia familiar en su decisión de voto.
- h) Explorar si existe una relación significativa entre la percepción de eficacia política considerando sus dimensiones interna y externa, y la influencia familiar en el voto.

1.5 Hipótesis

1.5.1 Hipótesis general:

En un contexto de debilidad institucional y desconfianza política como el peruano, se plantea que la familia podría actuar como un agente relevante en la decisión de voto de los electores, operando de manera diferenciada según factores sociodemográficos. Asimismo, se explora la posibilidad de que esta influencia familiar se vea

condicionada, en alguna medida, con las percepciones de eficacia política interna y externa, como parte de las actitudes que configuran la cultura política. No obstante, dicha relación no se asume como directa ni universal, sino como una hipótesis sujeta a contrastación empírica, reconociendo que puede ser corroborada o refutada en los distintos contextos electorales analizados.

1.5.2 Hipótesis específicas:

- a) La literatura sugiere que las mujeres tienden a reportar una mayor influencia familiar en su decisión de voto, en comparación con los hombres. Este supuesto será contrastado en el caso peruano, pudiendo ser corroborado o refutado.
- b) Se espera que los votantes más jóvenes presenten mayor probabilidad de reportar influencia familiar, en comparación con los votantes de mayor edad, dado que se encuentran en etapas más tempranas de socialización política.
- c) Se plantea que, en ámbitos rurales, donde los lazos comunitarios y familiares son más estrechos, la influencia familiar tendería a ser más fuerte que en contextos urbanos. Este supuesto será puesto a prueba en el caso peruano.
- d) Se espera que en regiones con una supuesta mayor cohesión social y vínculos comunitarios —como la sierra y la selva— la influencia familiar en la decisión de voto sea más alta en comparación con Lima Metropolitana y la costa urbana, donde predominan entornos más individualizados.
- e) Se somete a contraste que los electores de niveles socioeconómicos más bajos tienden a recurrir más a la familia como referente político, en comparación con los de niveles socioeconómicos más altos, debido a menores recursos informativos y políticos formales.
- f) Se formula el supuesto que los niveles educativos más bajos estén relacionados con una mayor influencia familiar, mientras que niveles más altos se asocian con mayor autonomía en la decisión de voto.
- g) De acuerdo con la literatura, una mayor religiosidad se asocia con una mayor probabilidad de influencia familiar en la decisión de voto, dado que la práctica religiosa fortalece la cohesión intrafamiliar y la transmisión de valores políticos.

- h) La influencia familiar en la decisión del voto podría observarse en contextos con una autopercepción de eficacia política interna disminuida como la desconfianza en las capacidades individuales de conocimiento político y competencia política. En el mismo sentido, la influencia familiar aumenta en menores niveles de eficacia política externa, es decir, con una desconfianza en el sistema político y sin respuestas a las demandas ciudadanas.

1.6 Delimitaciones del estudio

- a) Delimitación temporal: El estudio se centrará en tres (3) procesos electorales nacionales del Perú: 2006, 2016 y 2021, a través del análisis de encuestas aplicadas en dichos contextos. Se descartó la encuesta correspondiente al proceso electoral de 2011 debido a que no se realizó en el periodo comprendido entre la primera y segunda vuelta electoral, criterio definido para asegurar la comparabilidad y relevancia temporal de los datos analizados.
- b) Delimitación espacial: El ámbito geográfico abarca el territorio nacional peruano, con énfasis en la comparación de zonas urbanas y rurales, y entre las grandes regiones del país y Lima Metropolitana y Callao.
- c) Delimitación temática: La investigación se enfoca en el análisis de la influencia familiar autopercebida en la decisión de voto, en tanto forma de socialización política primaria. Esta influencia se examina en su asociación con variables sociodemográficas (edad, sexo, nivel educativo, nivel socioeconómico, ámbito rural o urbano, región, religiosidad) y con la percepción de eficacia política interna y externa, entendidas como dimensiones actitudinales de la cultura política. Es importante señalar que no todas las variables sociodemográficas o actitudinales sobre la eficacia política se encontraban de manera similar en las encuestas y de algunas incluso no existía información en las bases de datos.
- d) Delimitación poblacional: La población objetivo del estudio se compone por ciudadanos peruanos encuestados en los procesos electorales seleccionados de 2006, 2016 y 2021. Aunque el análisis considera a la muestra total, se presta

particular atención al subgrupo de votantes que declara a la familia como su principal elemento de influencia electoral (Encuesta 2006) o de haber recibido “alguna” o “mucho” influencia familiar en su decisión electoral (Encuestas 2016 y 2021), a fin de examinar las características sociodemográficas y actitudinales que acompañan dicha percepción.



Capítulo II: Marco Teórico

El presente capítulo desarrolla el marco teórico que orienta esta investigación, la cual se enfoca en comprender la influencia de la familia en la decisión de voto del electorado peruano. Para ello, se revisaron las principales corrientes teóricas que han explicado el comportamiento electoral, con énfasis en los aportes de la teoría sociológica y la teoría socio-psicológica.

2.1 La elección teórica

Desde un marco general, diversos estudios han abordado el comportamiento electoral de las personas y se han esbozado diversas teorías al respecto. Sulmont describe las tres teorías de mayor relevancia. Se trata de la teoría sociológica, la teoría socio psicológica y la teoría racional o económica (2010: 2-5). La teoría sociológica resalta el peso de las orientaciones políticas de los grupos de pertenencia primario como la comunidad, la familia, la clase social, grupo religioso o étnico, así como de otros factores sociales. Esta teoría sienta sus bases en los trabajos de Paul Lazarsfeld y la Escuela de Columbia.

La teoría socio psicológica pone en relieve las disposiciones o actitudes frente al sistema político que los individuos desarrollan y que proporcionan elementos de juicio para el votante al momento de tomar una decisión. El voto se constituye así en un acto político basado en la percepción y el mapa cognitivo, respecto a los componentes principales del sistema político.

Aquellos mapas de cognición tienen su origen en los mecanismos de identificación partidaria, caracterizada por ser duradera. Dicha identificación además se forma en etapas tempranas y a menudo se hereda de los padres y se refuerza por el medio social. Esta corriente no considera al medio social o familiar, clase, religión o etnia como vinculadas al voto directamente pero sí como determinantes para la adhesión o identificación política partidaria. El enfoque socio psicológico tiene como uno de sus pioneros a Angus Campbell, identificado con la Escuela de Michigan y más concretamente con el Survey Research Center (SRC).

Finalmente se encuentran las teorías racionales o económicas del voto. Estas plantean que con el desarrollo educativo y la movilidad social la decisión de las personas se explica cada vez menos por las variables sociológicas y se aparta de los valores partidarios y de sus grupos de pertenencia. En ese sentido se desarrollaron paradigmas teóricos que daban mayor peso a los factores individuales y procesos de decisión racional del electorado. El consenso general de las investigaciones en este ámbito es que tras el declive de los factores señalados por las escuelas de Columbia y Michigan la decisión de los votantes es de carácter ecléctico y egocéntrico, lo que demostraría un debilitamiento del voto sociológico. En esa línea destacan conceptos como el Issue Voting y el Pocketbook Voting.

La presente investigación utilizará como perspectiva general la teoría sociológica pues brinda un mejor marco de explicación y entendimiento de la influencia de la familia y los factores sociales estructurales y demográficos, en la decisión de los votantes. Este enfoque pone en relieve a la familia como un primer y continuo agente de socialización política. Además, proporciona un marco para explicar las continuidades ideológicas y el comportamiento político a lo largo de generaciones.

Asimismo, se apoyará en parte por el enfoque de la teoría socio psicológica, pues reconoce también el rol de la familia, aunque esta tiende a resaltar en sus argumentaciones el desarrollo de las actitudes políticas hacia los temas de campaña y la identificación partidaria.

La teoría sociológica y, en parte, la teoría socio psicológica contribuirán a explicarnos la cohesión política dentro de las familias, así como la homogeneidad ideológica y pondrán en relieve los lazos de pertenencia que existen en la familia. Ambos enfoques teóricos además han sido caracterizados por desarrollar factores de largo plazo para explicar el voto.

De otro lado, no acudiremos a la teoría racional, pues en esta se prioriza el cálculo personal de costos y beneficios en la toma de decisiones de voto. Aunque en estudios más recientes se ha tratado de incorporar a los análisis los contextos políticos y socioeconómicos (Braga 2015: 42), en general estos enfoques

asumen una perspectiva más individualista antes que social y en esa lógica, reduce la influencia de los factores grupales y familiares.

2.2 Primeros estudios que abordan la influencia familiar

En *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*, Lazarsfeld, Berelson y Mc Phee, se mostraron los resultados de un estudio pionero en la aplicación sistemática de encuestas de manera longitudinal, el cual tuvo por objeto comprender cómo los votantes forman y cambian sus opiniones políticas en el contexto de una elección presidencial. El estudio se realizó en la ciudad de Elmira, New York, y fue elegida por cumplir ciertos criterios, como el tamaño de la población, situación económica y social normal o estable, composición étnica típica, equilibrio de partidos políticos, entre otros. (Berelson, Lazarsfeld & McPhee 1954: 6)

Los autores indicaron que “la influencia de la familia sobre el voto comienza mucho antes de que el individuo alcance la edad para votar. Un ‘voto hereditario’ -la influencia de la tradición política de una generación sobre la convicción política de la siguiente- es sugerido por la asociación entre los encuestados y sus padres. La asociación es particularmente fuerte entre los votantes más jóvenes” (Berelson, Lazarsfeld & McPhee 1954: 88) Argumentaron además que dicho voto hereditario era posible gracias a las características sociales que compartían los miembros de una familia como el estatus socioeconómico o la religión.

Berelson y los otros autores, destacaron el entorno políticamente homogéneo que se tiende a conformar en las familias y en el cual los jóvenes miembros crecen, generando una alta estabilidad generacional. Observaron que los jóvenes solo participaban superficialmente en sus primeras votaciones cuando la influencia generacional es más sólida. De otro lado, señalaron que la homogeneidad política en la familia es también encontrada en otros grupos primarios como los amigos y los compañeros de trabajo, con los cuales los votantes es más probable que compartan las mismas preferencias políticas que se afianzan más a medida que aumenta la edad. (Berelson, Lazarsfeld & McPhee 1954: 116)

Profundizando este camino encontramos el trabajo de Alan Zuckerman, quien en *The social logic of politics. Personal networks as contexts for political behavior*, hace un repaso de como se ha estudiado el comportamiento político y en particular el electoral. En lo relacionado a la familia, Zuckerman resaltó que las encuestas planteadas por Lazarsfeld, Berelson y Mc Phee, justamente indagaron sobre los círculos sociales inmediatos de las personas, incluyendo a sus familias, colegas de trabajo y vecinos (2005: 5). Si bien aquel estudio realizado en Elmira obtuvo muestras de comunidades específicas sin que se tratase de muestras válidas a nivel nacional en USA, fue un comienzo que abrió el camino a otros investigadores.

En relación a los resultados esperados por Lazarsfeld, Berelson y Mc Phee, Zuckerman sugiere que ellos ya anticipaban hallar en sus investigaciones altos niveles de homogeneidad política en grupos primarios, considerando miembros de círculos de discusión, familias, amigos y compañeros de trabajo. Asimismo, desarrollaron la idea que la complejidad de las relaciones sociales afecta a la cohesión política de los grupos sociales.

Otra investigación, esta vez realizada por Lazarsfeld, Berelson y Gaudet, publicada con el título *The People's Choice. How the voter makes up his mind in a presidential campaign*, destaca entre sus planteamientos la consideración de que el voto era en esencia una experiencia de grupo y no individual como algunos creían. Esto además está ligado a la homogeneidad de las preferencias políticas en esos grupos.

Las personas que trabajan o viven o juegan juntos son propensas a votar por los mismos candidatos. Hay dos tipos de pruebas que se pueden proporcionar para esta declaración general. Por un lado, podemos estudiar directamente la homogeneidad política de los grupos tales como organizaciones fraternales, iglesias, clubes deportivos, así como la familia y los grupos institucionalizados similares. Por otro lado, podemos utilizar un enfoque indirecto. Las personas que tienen ciertas características en común son más propensas a pertenecer a los mismos grupos. Sabemos por observación general, por ejemplo, que la gente tiende a asociarse con otros de su misma edad en lugar de con la gente considerablemente mayores o más jóvenes que ellos. Si encontramos entonces que existen marcadas diferencias en la votación entre los distintos grupos de edad, tendríamos prueba inferencial que las personas que tienen contactos más estrechos entre sí, son más propensas a votar por igual (Lazarsfeld, Berelson & Gaudet 1968: 137-138).

En efecto, ellos ya señalaban a la familia como un grupo importante de estudio del comportamiento electoral en la medida que es en el núcleo familiar donde se alcanzan condiciones máximas de similitud y los contactos mutuos son más frecuentes que en otro tipo de agrupación (Lazarsfeld, Berelson & Gaudet 1968: 140). Siguiendo esa línea, el politólogo Myron Jennings, también apuntala el rol de la familia y en particular de los padres: “Por inferencia, se suponía que la familia, principalmente los padres, desempeñaban un papel predominante dada la exposición temprana y prolongada del niño a la familia, por un lado, y el grado relativo de continuidad observado en las culturas políticas por otro” (Jennings 2007: 38).

En *The American Voter*, Campbell, Converse, Miller y Stokes, esta vez desde una posición teórica, más del lado de la socio-psicología, señalaban la idea de una politización temprana en el núcleo familiar. Indicaban “que la orientación hacia los asuntos políticos suele comenzar antes de que el individuo alcance la edad para votar y que esta orientación refleja fuertemente su entorno social inmediato, en particular su familia” (Campbell et al. 1964: 86).

Los mismos autores ya subrayaban que era importante conocer la relación entre el voto de las personas y lo que dicen los encuestados acerca de las preferencias partidistas de sus familias, el trabajo y sus grupos de amistad (Zuckerman 2005: 13).

Otro de los aspectos estudiados por Lazarsfeld, Berelson y Gaudet fue acerca de la homogeneidad en las preferencias políticas de la familia y las relaciones entre los miembros en esa dinámica de influencia. Hallaron que un 78% de quienes habían decidido su voto lo hacían en el mismo sentido que un miembro de su familia. Asimismo, luego de la elección solo un 4% pudo decir que alguien de su familia voto de manera diferente. Asimismo, resaltaron que al observar en detalle las interrelaciones de influencia en la familia, destacaba el hecho de que de 22 parejas solo una no votaba de igual manera entre ellos. Si se examinaba la relación entre padres e hijos, en solo 1 de los 12 casos analizados no había concordancia.

Para ellos la alta concordancia entre marido y mujer se debía a la dominación masculina en situaciones políticas. Al consultar a los entrevistados si habían discutido de política con alguien en las últimas semanas antes de las elecciones, 45 mujeres indicaron que lo hicieron con sus maridos, pero solo 4 varones indicaron que habían

discutido de política con sus esposas. Queda claro que estas discusiones familiares no son tan relevantes para los maridos como sí para las esposas y solo estas últimas consideran las opiniones de sus maridos. En ese sentido los maridos no creen que discuten con sus esposas de política, sino que les enseñan y varias de ellas están dispuestas a seguirles (Lazarsfeld, Berelson & Gaudet 1968: 141).

Lazarsfeld, Berelson y Gaudet se percataron también que esa dominancia masculina en asuntos políticos aparecía además en las relaciones entre padres e hijas y entre hermanos y hermanas. Asimismo, indicaron que la homogeneidad política podría extenderse a otras generaciones, pues encontraron que muchos jóvenes seguían la tradición política familiar. Si bien no mostraban interés en la política ni en las campañas sí seguían el ejemplo familiar de sus abuelos o padres.

La familia, entonces, provee un clima muy definido de influencia política. Todos sus miembros se inclinan a votar de la misma manera, y en aquellos casos en que hay desacuerdo, la tensión de la situación suele llevar a los miembros de la familia a adaptarse.

También, Lazarsfeld, Berelson y Gaudet advirtieron que la homogeneidad política se incrementaba durante las campañas políticas electorales.

¿Cómo podemos explicar el hecho de que los grupos sociales son políticamente homogéneos y durante la campaña aumenta esta homogeneidad aún más? Existe, en primer lugar, el hecho de que las personas que viven juntas en condiciones externas similares son propensas a desarrollar necesidades e intereses similares. Ellas tienden a ver el mundo a través del mismo color de gafas; tienden a aplicar a experiencias comunes interpretaciones comunes. Ellas aprobarán de un candidato político el éxito logrado en sus propios ámbitos de vida; aprobarán los programas que se expresen en términos tomados de sus propias ocupaciones y adaptados a las normas morales de los grupos en los que tienen una pertenencia común.

Pero esto es sólo una parte de la imagen. Puede haber muchos miembros del grupo que no son realmente conscientes de los objetivos de su propio grupo. Y puede haber muchos que, aunque conscientes de estos objetivos, no están lo suficientemente interesados en los acontecimientos actuales para unir los dos juntos conscientemente. Ellos aceptan el temperamento político de sus conciudadanos más políticamente activos. Una vez más, nos encontramos con el proceso de activación mediante el cual las actitudes y predisposiciones de algunos son realizadas por la influencia de los demás. Pero, además, vemos aquí la eficacia

directa de los contactos personales. Son estos los que hay que estudiar en detalle específico (Lazarsfeld et al. 1968: 148-149)

De esta forma, ese llamado voto heredado de padres a hijos que se va conformando en el seno familiar no solo se hace fuerte allí, sino que puede impactar en las siguientes generaciones al vincularse en la llamada tradición familiar vía la socialización política. Sin embargo, el hecho de que exista esta continuidad intergeneracional en las preferencias electorales también posibilita la reproducción de las identidades sociales que muestran las divisiones sociales estructurales de la sociedad. Es decir que la familia se convierte en vehículo, por el cual se transmiten y perpetúan los llamados clivajes, como son la religión, la raza o la clase, los cuales se hacen más visibles durante las campañas políticas y a través de los medios de comunicación. (Ratto & Montero 2015: 86),

2.3 La socialización como punto de partida

En estudios más recientes, la influencia de la familia en el comportamiento electoral y en particular en la decisión de voto se ha abordado desde la socialización política. Diversas investigaciones han tratado el tema, interesadas en aspectos particulares de como interviene la familia y en qué medida. Dolan identifica al menos dos líneas de trabajo en ese sentido.

La mayoría de los investigadores que trabajan en el ámbito de la socialización política aceptan la idea que la familia es uno de los principales agentes de socialización. Ciertamente, gran parte de los primeros trabajos en el campo se centraron en la familia y sus muchas influencias [...] Estos trabajos tendían a centrarse en dos patrones de influencia: la capacidad de las familias para transmitir a sus hijos determinadas actitudes políticas, valores e identidades; y en qué medida las familias forman políticamente a los niños, estructurando sus actitudes hacia las figuras de autoridad, los líderes públicos y el gobierno [...] (Dolan 1995: 252)

Si bien el estudio de Dolan se enfoca en cómo la estructura familiar afectaba la socialización de los hijos en relación a sus actitudes y comportamientos hacia la política, llega a algunas otras conclusiones importantes. Indica por ejemplo que la estructura familiar –con presencia de ambos padres o de tipo monoparental- no afecta

a la eficacia política, el conocimiento político y la participación política pero sí afecta la confianza en la política.

Por otra parte, se encuentran estudios más interesados en la transmisión intergeneracional de las preferencias partidarias entre padres e hijos. Es el caso de De Vries, De Graaf y Eisinga, quienes indican que los votantes están atentos a las preferencias y votos de otros votantes para determinar si su voto será eficaz o no. Por extensión de la teoría se explica además la influencia de los antecedentes familiares en el comportamiento electoral. No confían en la investigación de los programas y propuestas partidarias como un factor de influencia ya que toma mucho tiempo para los votantes informarse y en ese sentido cobra mayor fuerza conocer cómo se han comportado en el pasado esos partidos. Dicha información es más conocida por los padres que por los hijos, y por ello los padres se vuelven una fuente de información confiable, siendo algo racional para los hijos seguir la opinión de aquellos. Esto ocurre en los votantes más jóvenes con poca experiencia de vida, pero a medida que van acumulando sus propias experiencias pueden cambiar sus preferencias partidarias. (De Vries, De Graaf & Eisinga 2008: 204)

Otras investigaciones se interesan además por los antecedentes familiares, como la educación y el compromiso político de los padres y como estos influyen en sus hijos a lo largo de su adolescencia y juventud. Así, el trabajo de Janmaat y Hoskins, que analiza los datos de los estudios longitudinales British Household Panel Study y Understanding Society, encontró que la educación de los padres tenía una reducida influencia en el compromiso político de los adolescentes de 11 años, sin mostrar mucha diferencia incluso entre aquellos con padres de nivel educativo alto y bajo.

Sin embargo, esto va cambiando de manera significativa, para dichos adolescentes, a medida que van creciendo hasta los 15 años aproximadamente. En ese sentido, se irá apreciando el crecimiento de una desigualdad en el compromiso político de estos jóvenes de acuerdo a sus niveles educativos familiares. Aquellos con entornos familiares más educados mostrarán un nivel de compromiso mayor que aquellos con un entorno menos favorable. El compromiso político se asume no solo como interés en la política sino también como la intención de votar por un partido.

La investigación de Janmaat y Hoskins también concluyó que si los padres muestran un elevado compromiso político generan un impacto significativo en la intención de voto de sus hijos desde la edad temprana de 11 años. Esto afianza en favor de las teorías de la socialización familiar. Sin embargo, dicho impacto no aumenta posteriormente durante la adolescencia, lo cual sugiere que son muy relevantes las disposiciones políticas transmitidas por los padres que se establecen en las primeras etapas de la vida. A partir de los 16 años, el impacto del entorno familiar a través de la educación y compromiso político de los padres, parece estabilizarse, sin generar mayores desigualdades en el compromiso político más allá de aquella edad. Es decir, que la brecha en relación al compromiso político entre los jóvenes de distintos antecedentes sociales se mantiene, pero no se amplía significativamente en la adultez temprana.

“[...] En otras palabras, al comienzo de la adolescencia no hay diferencias sociales en el compromiso político, pero estas diferencias comienzan a aparecer y a hacerse más grandes a los 14 y 15 años. Después de los 16 años se estabilizan y los jóvenes de familias educadas muestran niveles de compromiso consistentemente más altos que los de entornos desfavorecidos. Los resultados sobre la transmisión del compromiso político de padres a hijos coinciden bien con las hipótesis sobre las intenciones de voto. Así, como se anticipaba, el apoyo de los padres a un partido político (como indicador del compromiso político de los padres) ya tiene un fuerte efecto sobre las intenciones de voto a los 11 años [...] y ve su influencia disminuir durante la adolescencia [...] la educación de los padres influye en el compromiso político principalmente a través de la configuración de las experiencias educativas de los niños, en lugar de hacerlo también de una manera más directa [...] (Janmaat & Hoskins 2022: 245)

En su estudio, Janmaat y Hoskins se apoyaron principalmente en las teorías de socialización familiar desde la perspectiva del aprendizaje social, el cual, explica Jennings, plantea que al interior de la familia ocurren procesos de modelado, transmisión y reforzamiento que va principalmente de padres a hijos (Jennings 2007: 38) También, se respaldaron en el modelo de aprendizaje de los años impresionables, que “postula una fluctuación considerable en las orientaciones políticas durante los años de la adolescencia y la adultez joven, seguida de un periodo de cristalización moderada a fuerte, y luego de una relativa estabilidad a partir de ahí” (Jennings 2007: 33).

Retomando el estudio De Vries, De Graaf y Eisinga, estos destacaron que “las características de los antecedentes familiares relevantes para el voto se pueden dividir en tres grupos: religiosidad, clase social, y la preferencia partidaria de los padres. La religiosidad se refiere a la confesión/membresía de los padres a una iglesia, la asistencia de los padres a la iglesia y la educación religiosa” (De Vries, De Graaf & Eisinga 2008: 205)

Sobre la clase social, los autores señalan que las investigaciones se han centrado en la movilidad social, y que las personas de las clases sociales más altas son más de derechas que las personas de las clases sociales más bajas. Sin embargo, el efecto de origen (la clase social del padre) es más importante que el efecto de destino (propia clase social) al momento de decidir el voto. En el caso de la identificación partidaria de los padres, De Vries, De Graaf y Eisinga señalan que estudios en Estados Unidos e Inglaterra han hallado una relación fuerte entre la identificación partidaria de los padres y sus hijos, es decir en la transmisión intergeneracional de la preferencia de voto. Incluso el partido del padre es el predictor más fuerte en un análisis multivariado. Otras conclusiones importantes señalan que los padres tienen un efecto mayor sobre sus hijos y las madres sobre sus hijas; la transmisión de la preferencia partidaria es más fuerte si los padres son políticamente homogéneos y los efectos de las características de los padres disminuyen con la edad del entrevistado (2008: 205)

La influencia de la familia en las decisiones políticas se manifiesta también a través de la opinión de los miembros más jóvenes de dichas familias, respecto a la de sus padres, por ejemplo. Al respecto, según Elzo, citado por Jaime (2000: 79), “la política aparecía como uno de los temas en los que los jóvenes veían menos distinta su forma de pensar de la de sus padres, solo por detrás de la familia y el trabajo. En ambos años coincidía el hecho de que eran las chicas las que menos discrepaban de sus padres, los de menos nivel educativo y los que declaraban una mayor práctica religiosa”. Dicha apreciación se refiere a los resultados de unos estudios de los años 1994 y 1999, del Instituto de la Juventud en España, que abordaron el tema de la socialización política de los jóvenes españoles. El aspecto religioso de la socialización y las orientaciones ideológicas son abordados por Jaime más adelante, enfatizando:

“El nivel de práctica religiosa de los sujetos marca unas claras diferencias en cuanto a la distancia ideológica con ambos progenitores. Los grupos de mayor práctica religiosa son los que se sienten ideológicamente más cercanos a su familia de origen, al tiempo que la distancia crece en sentido inversamente proporcional a la práctica religiosa, siendo los más distantes a sus padres los que se consideran indiferentes en materia religiosa. La religiosidad contribuye, por tanto, a que la transmisión de las orientaciones ideológicas sea más efectiva en el seno de la familia, lo cual se corresponde con el énfasis de la religión cristiana en la obediencia paterna” (Jaime 2000: 87)

Otros estudios como el de Marks abordan la socialización política intra y extra familiar. Señala al menos tres factores de influencia en la identificación partidaria: Los antecedentes partidarios que tienen que ver con la socialización política intra familiar; los factores estructurales fuera de la familia (extra familiar) y finalmente los efectos de los factores políticos coyunturales como los temas de coyuntura política e influencia de los líderes políticos (Marks 1993: 128). El autor critica a estudios anteriores que no incluían los factores intrafamiliares exagerando la influencia de los factores sociales estructurales, pero a la vez critica también a los estudios que, centrándose en la influencia de la familia, dejaban de lado los aspectos estructurales sociales.

Investigaciones más recientes han indagado sobre cuestiones más específicas de la posible influencia familiar, como la transmisión intergeneracional en la propensión de votar o no, ligada a factores de salud como la enfermedad de depresión que afecta a los padres. En ese sentido, se corrobora que los hijos de padres con síntomas depresivos tienden, en su edad adulta al menos a los 26 años, a disminuir su participación política, siendo mucho más fuerte la influencia durante la infancia, a través de un aprendizaje social, en la cual los hijos imitan las actitudes y comportamientos de los padres con depresión (Bernardi, Bridger & Mattila 2024:3)

Existen también estudios que resaltan el rol bidireccional de la influencia que se recibe al interior de la familia. Por ejemplo, en casos relacionados a separaciones familiares involuntarias por razones de migración tenemos el caso de migrantes que mantienen sus vínculos familiares en su país de origen. Al respecto, un estudio sobre el comportamiento de migrantes rumanos a países de Europa occidental encontró que entre aquellos que aceptaban tratar de influir en la dirección de voto de sus familias,

reconocían que a su vez ellos recibían orientaciones de sus familias, es decir existía una influencia mutua: “[...] la dinámica es más compleja e implica mensajes bidireccionales sobre las elecciones y sugerencias sobre cómo votar. Un gran número de migrantes se encuentran en ambas categorías, tanto como emisores como receptores de mensajes relacionados con las elecciones” (Grad, Gherguina & Ivan 2020: 406)

La familia puede influir de diversas maneras en el comportamiento político y electoral. No solamente mediante la transmisión de valores o marcos de pensamiento entre sus miembros, sino que además influye mediante la percepción sobre la evolución y transformación de la estructura familiar. Un estudio en Estados Unidos encontró que el declive familiar, visibilizado a través del incremento de divorcios y familias monoparentales, tiene un impacto cada vez mayor en el comportamiento electoral de los votantes pertenecientes a iglesias evangélicas, para las elecciones presidenciales. Aquellas personas que muestran una mayor preocupación por el deterioro familiar pertenecen en mayor proporción a grupos protestantes evangélicos y además han sido más proclives a votar a los candidatos republicanos. (Brooks 2002: 207)

2.4 La influencia familiar en perspectiva

Existen apreciaciones que resaltan un declive o transformación de la influencia familiar, según el contexto y el lugar, considerando diversos fenómenos sociales que han venido ocurriendo en las últimas décadas. Por ejemplo, en Australia, el periodista Crispin Hull advertía en su columna, el año 2019 que los principales partidos de dicho país han ido perdiendo de manera constante, su dominio sobre las elecciones, cayendo alrededor de 50% en las votaciones. La explicación sería la siguiente, a decir del periodista:

“Lo que ha cambiado, por supuesto, no es el desempeño de los partidos principales, sino la experiencia de vida y la motivación de los votantes. [...] Tal vez los factores más significativos sean la ruptura del empleo de por vida; la menor influencia de la familia y la religión; la eliminación de los obstáculos burocráticos al emprendimiento: aranceles, propiedad pública y regulación innecesaria; un mayor individualismo y el auge de la búsqueda egocéntrica de la gratificación instantánea junto con el auge de Internet. [...] La familia, la religión y el empleo

estable tendían a clasificar a las personas. Las personas tendían a votar como votaron sus padres. Los unionistas tendían a votar por el Partido Laborista; los gerentes y empresarios tendían a votar por la Coalición. (...) La eliminación de los controles burocráticos (incluidos los controles sociales sobre cuestiones como el divorcio y el aborto) introdujo algo que significó la pérdida para el monopolio de los partidos mayoritarios: la ampliación de la oferta. (...) Y votaron de esta manera en Nueva Gales del Sur más que nunca antes. No sólo por partidos, sino a favor o en contra de individuos en partidos según cómo se relacionarán los votantes con ese individuo en el universo egocéntrico que ya no se preocupa mucho por nadie más o por el panorama general” (Hull 2019)

Quizás la familia se ha convertido actualmente más como un espacio de deliberación antes que uno de adoctrinamiento vertical. Algunas posiciones otorgan un rol menos relevante a la familia y su influencia en el traslado intergeneracional de ideologías o afinidad partidaria de los votantes, explicando que esto se debe por un lado a que los atributos socioculturales que les vinculaban a esas ideologías han perdido fuerza en la identidad de dichos votantes. De otro lado, los partidos aspiran a atraer a un perfil de votante promedio que les puede significar un mayor volumen del electorado, o incluso a votantes con atributos socioculturales diversos pero que comparten inquietudes por temas específicos como por ejemplo la preocupación por los inmigrantes extranjeros o la defensa medioambiental. (Aguilar & Chuliá 2007: 197) Investigaciones como la de Ojeda y Hatemi, cuestionan la transmisión pasiva y casi automática de la identificación partidaria de padres a hijos, que se asume tradicionalmente en la socialización política. A partir del análisis de datos de las encuestas Health and Lifestyles Study y National Longitudinal Study of Youth, ellos concluyen que la filiación política de los padres no es tan buen predictor de la identificación política de los hijos como sería la percepción de estos sobre la filiación de los padres. Asimismo, las discusiones y debates en el entorno familiar afinan la percepción de los hijos sobre la filiación de sus padres. Y finalmente son los hijos, quienes deciden aceptar o rechazar esa identificación. (Ojeda & Hatemi 2015)

Otro estudio que investiga acerca del comportamiento electoral y el rol de las normas prescriptivas en relación al deber de votar, encontró que diversas intervenciones como por ejemplo las campañas publicitarias o de propaganda que incentivan al voto, tienen mayor efecto en personas que previamente no han tenido una planificación o ideas

preconcebidas sobre su votación, a diferencia de aquellas personas que sí las tuvieron, quienes no se verán comprometidas con dichas normas prescriptivas. Asimismo, esta planificación o no, de la intención de votar de las personas sería más determinante incluso que si las normas prescriptivas fueran promovidas por grupos cercanos como los amigos y familiares. (French & de la Sablonnière 2022: 168)

Algunas investigaciones destacan una arista adicional del tema al resaltar que la influencia familiar no es necesariamente permanente. Generalmente cuando las personas indican que reciben una influencia familiar en su decisión de voto o participación política, resulta claro que se refieren a su familiar nuclear actual, es decir en su presente. Así, una gran parte de las investigaciones se refieren a la transmisión intergeneracional de padres a hijos. Por lo que cabe preguntarse qué tan perdurable es en los adultos la transmisión de valores, comportamientos y preferencias políticas que recibieron en edades tempranas en sus núcleos familiares pasados y si aquellas pueden influir aún en su decisión de voto en su presente. “Como indican Mishler y Rose (2007), la discusión gira en torno a la intensidad y duración de los efectos generacionales en la socialización política, la capacidad de adaptación de los adultos a las transformaciones políticas y el tiempo necesario para que tenga lugar un cambio significativo” (Tormos 2012: 91) A través del estudio de Tormos se infiere que los adultos son susceptibles de cambiar sus opiniones y preferencias políticas más allá de la formación y socialización política recibida en edades tempranas. Los valores adquiridos en esas etapas formativas pueden cambiar en el transcurso de la vida adulta (2012: 116)

Además, la influencia familiar puede ser más indirecta al proporcionar acceso a diversos espacios de socialización para los hijos. “El papel de la familia puede consistir en una transmisión explícita de lealtades partidistas o valores políticos o, de forma indirecta, puede traducirse en ubicar a los hijos en un ambiente social concreto del cual derive determinadas actitudes políticas, incluso si los progenitores no acometen tal tarea de forma consciente” (Aguilar & Chuliá 2007: 180) De esta forma, aun cuando los padres no tuvieran la intención de aleccionar a su hijo en algún camino político específico, serán entonces, de manera indirecta, los espacios sociales que elijan para su hijo, como la escuela, el club, etc. los que podrían determinar su comportamiento político.

La presión del medio a la hora de conformar una lealtad de partido es extraordinaria en el caso británico: “El individuo que inicia su vida sin una dirección clara de sus padres en cuanto a los partidos tiende a aceptar la orientación que está claramente presente en el *milieu* de clase [...] El legado de los padres es sobre todo relevante en los años iniciales y de formación de sus vástagos [...] Según va pasando el tiempo, la influencia de la familia se va diluyendo, aunque sigue siendo palpable [...] La probabilidad de que este legado disminuya es mayor en los casos en los que existe inconsistencia entre la tradición política del padre y de la madre. Asimismo, cuando las normas del medio social y de la familia entran en conflicto, como sucede con los hijos de clase trabajadora cuyos padres son conservadores, la influencia familiar lógicamente también se reduce. (Aguilar & Chuliá 2007: 180)

2.5 Investigaciones en la región y el Perú

Existen estudios en la región y el país que han explorado las influencias que reciben las personas en sus decisiones de voto y opiniones políticas. En Lambayeque, ciudad ubicada en el norte de Perú, los resultados de una encuesta aplicada a 150 estudiantes y egresados de la escuela Profesional de Ciencia Política de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo (UNPRG) indicaron que el 78% de estos, consideró que la familia y amigos cercanos influyen a veces, casi siempre y siempre en la decisión del voto, en el contexto de las elecciones generales del 2021. Solo 22% del total indicó que nunca hubo influencia de la familia o amigos. (Cabanillas 2022: 63). Si bien la investigación de Cabanillas encontró otros factores también relevantes en la decisión del voto como las dádivas y regalos que ofrecen los candidatos, los debates, las encuestas, las propuestas, la propaganda, los medios de comunicación, entre otros, la relación con la familia se evidenció como un factor muy importante en la evaluación de los encuestados.

Otra investigación que estudiaba la comunicación interpersonal en contextos electorales, concluyó que la recomendación proveniente de los familiares acerca de algún candidato, fue un factor relevante que influyó en la decisión del voto para la elección presidencial del 2016. Dicho estudio realizó una encuesta a pobladores del distrito rural de Ocros, en Huamanga, Ayacucho. Aunque en primer lugar los encuestados indicaron que votarían por el candidato que visitara su casa o comunidad al menos una vez, también destacaron la influencia familiar: “[...] 66,2% de los pobladores rurales votarían al candidato o representante que llegó siquiera por única

vez a su casa o comunidad, seguido del 15,6% del que le habló algún familiar [...]” (Roque 2016: 128). De otro lado, si bien los encuestados minimizaban, en sus respuestas, los efectos de la propaganda, sí valoraban a la radio y la televisión como fuentes de información, así como a la familia.

La propaganda política mediática no fue un factor influyente para la decisión del voto de los ciudadanos del Distrito rural de Ocros. Los Medios de Comunicación Masiva como la Televisión y la Radio les sirvió solamente para enterarse de los candidatos y sus propuestas, mas no motivaron su decisión de voto. Por el contrario, la comunicación interpersonal, mediante la visita a la casa o comunidad del ciudadano, aunque sea por única vez y el hecho de que un familiar les hablara de tal o cual candidato, fueron factores influyentes en la decisión del voto de los ciudadanos del Distrito rural de Ocros. (Roque 2016: 135)

Según la Encuesta Ciudadanía del Bicentenario 2021 -que utilizaremos más adelante- realizada a nivel nacional por el JNE en Perú, tanto los medios de comunicación como la familia son reconocidos como los actores más influyentes en la decisión del voto. En el caso de los medios de comunicación se reconoce alguna o mucha influencia en un 37% de los encuestados, mientras que la familia alcanza un 36%. Las cifras se explicarían por el contexto de la pandemia de COVID: “estos resultados cobran sentido a la luz de las restricciones sanitarias por la pandemia, en donde se hizo mayor uso de los medios de comunicación, y en donde existía un mayor compartir entre los miembros de la familia”. (Aragón 2022: 112)

Cabe mencionar además que Lima es la que registra una mayor influencia de la familia por encima de las otras macrorregiones, siendo un 43% quienes afirman que la familia tiene alguna o mucha influencia. (Aragón 2022: 115)

Una comparación de sucesivas encuestas a nivel nacional realizadas en los años 2010, 2016 y 2021 por el Jurado Nacional de Elecciones de Perú, donde se indaga por la influencia de diversos actores en la decisión del voto muestra que la familia y los medios de comunicación son considerados de manera sostenida como aquellos de mayor grado de influencia en comparación a otros elementos como amigos o conocidos, vecinos o comunidad, partidos y movimientos políticos, la Iglesia y las visitas de candidatos. En el caso de la familia, el grupo de encuestados que

reconocieron alguna o mucha influencia en su decisión de voto fue el 30% en 2010, el 46% en 2016 y el 36% en 2021. (Aragón 2022: 117)

La Encuesta Ciudadanía del Bicentenario 2021 se acompañó de estudios cualitativos realizados mediante 20 grupos focales y ejecutados en mayo 2021 en 5 de las ciudades más importantes del país: Lima, Tarapoto, Juliaca, Trujillo y Huancayo. En estos grupos las personas participantes reconocían que sus decisiones de voto se podían originar por la influencia de diversas fuentes de información, y además reconocían que todas ellas tienen un grado de intencionalidad para buscar direccionar el voto de las personas. En relación a la familia "(...) se encontró que la interacción familiar es importante para el diálogo respecto a las referencias políticas. No obstante, para las juventudes, a pesar de demostrar interés en dialogar con sus familias, parecen tener mayores dificultades para entablar el debate con personas mayores al interior de las mismas". (Aragón 2022: 118). Algunos testimonios de los participantes abonan en ese sentido:

Creo que la familia es tu fuente más cercana para conversar [de estos] temas, pero no es una fuente de información. Tanto la familia, grupos de WhatsApp, redes sociales, pueden tener opiniones sesgadas [...] Huancayo, mujeres 18-29, C/D. [...]

[Se puede conversar sobre estos temas] con personas de la misma edad, porque creo que puede ser más abierto con personas de tu misma edad que con alguien mayor [...] Puno, hombres 18-29, C/D.

Nunca uno va a estar de acuerdo, es igual que en mi familia que están divididos y nunca se ponen de acuerdo porque uno tiene una manera de pensar, y nosotros tenemos otra manera de pensar. Lima, mujeres 18-29 años, C/D. (Aragón 2022: 119)

También existen aproximaciones al papel que juegan otros factores que influyen en la toma de decisiones políticas y su vinculación con la familia. Por ejemplo, el rol que puede cumplir la religión que, como se indicó anteriormente, parece actuar como catalizador en la transmisión de orientaciones ideológicas dentro de la familia, incluidas, en muchos casos, las de carácter político. Al respecto, en el contexto peruano, Flores explica que la religión cubre los espacios dejados por el Estado y las instituciones públicas, sobre todo en sectores D y E donde la Iglesia es parte de las instituciones de base que a su vez termina convirtiéndose en una familia. Asimismo, refiere que en discursos ultraconservadores se prioriza a la familia tradicional y desde

el lado de las vertientes políticas de izquierda y el centro se enfatiza el Estado laico, que pretende excluir la religión, lo cual termina siendo contraproducente porque en los sectores populares su identidad cultural es definida en parte también por la religión. (Ojo Público 2021)

Contextualizando lo anterior, es importante mencionar que, según el último Censo Nacional de 2017 realizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, del total de la población peruana de 12 y más años de edad, unos 17.6 millones personas (76,0%) pertenecen a la religión católica y unos 3.2 millones (14,1%) a las iglesias evangélicas.

2.6 La eficacia política en torno a la influencia familiar

La influencia familiar en la decisión de voto puede relacionarse estrechamente con la eficacia política, en tanto que la familia no solo contribuye a la formación de preferencias electorales, sino también a la construcción de percepciones sobre la propia capacidad de incidencia y el nivel de confianza de respuesta del sistema político.

En este sentido, para comprender cómo la socialización política en el ámbito familiar impacta en estas percepciones, resulta necesario precisar qué se entiende por eficacia política. Esta se puede definir como la percepción de los ciudadanos sobre su capacidad para influir en los procesos políticos y sobre la receptividad del sistema político a sus demandas. La influencia del entorno familiar afecta tanto a la formación de las preferencias políticas como el desarrollo de percepciones sobre la competencia y capacidad política (eficacia política interna) y la receptividad del sistema (eficacia política externa).

En relación a la eficacia política ya Campbell la había definido como “la sensación de que la acción política individual tiene o puede tener un impacto en el proceso político, es decir, que vale la pena cumplir con los deberes cívicos. Es la sensación de que el cambio político y social es posible y de que el ciudadano individual puede desempeñar un papel en la consecución de ese cambio.” (Campbell 1954: 187)

Por su lado, Patelman define la eficacia política como un sentido de efectividad personal y general que implica la confianza de uno mismo en las relaciones con el mundo. Resaltaba que es más probable que participen en política las personas con un sentido de eficacia política que aquellas que carezcan de ese sentimiento. (Patelman 1970: 46)

Para intentar medir de alguna forma la eficacia política, Campbell y sus colegas investigadores elaboraron preguntas para conocer como las personas piensan que influyen o no, en alguna forma y magnitud en los políticos y lo que estos hacen. Indagaban sobre si los encuestados creían que sus intereses importaban a los políticos, funcionarios públicos o el gobierno y si en ese sentido su voto era finalmente relevante o no. De otro lado, la propuesta de Campbell consistía en relacionar la eficacia política con la participación política, es decir que a medida que las personas crean que su voto y opiniones son importantes para los políticos y cómo gobiernan, eso les animará a participar de manera más activa en la política acudiendo, por ejemplo, a votar en elecciones. (Campbell 1954: 188)

Además, Campbell planteaba ya otras relaciones de la eficacia política con variables demográficas como la educación, sexo o raza. En su estudio encontró por ejemplo que al menos la mitad de los encuestados que asistieron a la universidad se caracterizaban a la vez con un alto grado de eficacia política. Años después, en *American Voter* el propio Campbell y otros autores ratificaban: “No es sorprendente, por supuesto que una persona bien educada tenga mayor confianza en su efecto sobre el proceso político. Solo tiene un voto, pero en muchos sentidos su educación probablemente le asegure una mayor influencia en la comunidad. En parte, esto es una cuestión de estatus (...)” (Campbell 1964: 253)

Investigaciones más recientes sobre el comportamiento electoral, destacan que la eficacia política suele vincularse con la participación y el compromiso cívico. Sin embargo, algunos enfoques reconocen que las relaciones causales en este ámbito pueden ser también bidireccionales. Alaminos, Francés & Santacreu-Fernández (2023) afirman que “las direcciones explicativas causales ofrecen con frecuencia, tanto desde el plano teórico como desde las evidencias investigadoras, sentidos multidireccionales”, y añaden que “vista como una disposición a actuar, la evaluación

positiva de la eficacia política debería impulsar la acción y la participación política” (Alaminos, Francés & Santacreu-Fernández 2023: 35)

Considerando lo anterior, es posible plantear que niveles diferenciados de eficacia política pueden influir en la forma en que las personas reciben o internalizan la influencia familiar. Es decir, la eficacia política puede modular o mediar el impacto de la familia en la decisión del voto. Así, los individuos con alta eficacia política podrían ser más críticos o reflexivos respecto a las orientaciones familiares, mientras que individuos con baja eficacia política podrían apoyarse más fuertemente en la tradición familiar como guía de decisión electoral.

Otro estudio sugiere que los individuos adolescentes que tienen mayor seguridad de las afiliaciones políticas de sus padres reciben a su vez una mayor influencia de ellos. “Cuanto más precisa sea la percepción de un adolescente sobre las ideas y la afiliación de sus padres, mayor será la influencia que estos tendrán en su actitud. [...] cuando la precisión perceptiva se mantiene constante, los padres pueden influir tanto en la afiliación partidista del adolescente como en sus actitudes frente a ciertos temas.” (Truax 2023: 10)

Indirectamente podríamos afirmar que esa capacidad autopercibida de interpretar correctamente las filiaciones políticas familiares se relaciona a su vez con una autopercepción de mayor comprensión y entendimiento de los asuntos políticos, es decir con niveles más altos de eficacia política interna. De esta forma, la eficacia política actuaría como un mediador cognitivo que permite que la influencia familiar en decisiones como el voto sea significativa y efectiva. De otro lado, aunque se ha planteado que una mayor eficacia política puede reducir la dependencia del entorno familiar, también es posible que, en ciertos casos, favorezca una internalización más consciente y deliberada de dicha influencia.

Aunque partiendo de contextos diferentes, otra investigación sobre la socialización y la transmisión intergeneracional de la participación política en familias inmigrantes en el Reino Unido, indica que una falta de comprensión del sistema político limita la participación política y reduce la socialización política entre padres e hijos. Esto

reduciría la capacidad de predictibilidad de las características parentales respecto a la participación política de los hijos. (Borkowska & Luthra 2022: 2)

Podemos inferir entonces que una eficacia política disminuida de los padres inmigrantes por falta de entendimiento de un contexto político nuevo para ellos, genera una menor influencia en los hijos en relación a su interés y participación política y por extensión en sus decisiones electorales.

Otros investigadores como Milbrath y Goel, también notaron la existencia de una correlación positiva entre la participación política y la eficacia política. Al igual que Campbell, trataron de ahondar en la explicación mediante diversas variables sociales. Por ejemplo, en relación a la clase social indicaron:

Las personas con recursos de clase media tienen más probabilidades de participar en política y más probabilidades de sentirse eficaces en la acción política. Su participación política probablemente aumenta su sensación de eficacia, y su sensación de eficacia, a su vez, probablemente aumenta su participación. Por el contrario, las personas con recursos de la clase trabajadora tienen menos probabilidades de participar en la política y menos probabilidades de sentirse eficaces en la acción política (...) (Milbradth & Goel 1977: 59)

Apoyándose en diversos estudios, Milbrath y Goel resaltaron que las actitudes de eficacia se van consiguiendo durante la infancia y que las personas que tienden a participar en asuntos familiares en su juventud, desarrollarán sentimientos de eficacia en etapas de su vida adulta. Destacaron que la eficacia política se presenta en mayor medida en personas con mayor educación, ingresos y estatus. También describieron que las mujeres se sentían menos competentes y menos críticas que los varones, acerca del sistema político, pero no encontraron relación entre la edad con la sensación de eficacia. Asimismo, advirtieron que algunas personas se sentían más eficaces respecto a gobiernos locales que en relación al gobierno nacional, lo cual es probable que se relacione con percepción propia de la proximidad y cercanía con su radar de acción. (Milbradth & Goel 1977: 60)

La familia entonces constituye un espacio importante no solo para la transmisión de preferencias políticas, sino además para la formación de percepciones subjetivas de competencia y confianza política. En relación al plano de la eficacia política interna, se ha identificado que las interacciones familiares a través de las conversaciones

sobre política pueden fortalecer la autopercepción de capacidad para comprender y participar en política de los jóvenes, es decir promoverían un desarrollo cívico (McIntosh, Hart & Youniss, 2007: 498). También se ha encontrado que en edades más tempranas, como es el caso de estudiantes de primaria, las conversaciones sobre política en las familias así como el consumo de política a través de medios de comunicación tradicionales, “(...) parecen contribuir a incrementar el sentimiento de capacitación para participar en política (...)” (Muñiz et al. 2020:19) El estudio de Muñiz y compañía, reveló sin embargo que en esa etapa escolar en particular, el agente principal fue la propia escuela a través de sus procesos de formación cívica y política. También identificaron que la escuela fue el agente que influyó con mayor presencia en el desarrollo de la eficacia política externa. Otros estudios, mostraron que en dinámicas de conflictos familiares entre padres, la eficacia política de los adolescentes hijos en esas familias se erosiona. (Šerek, Lacinová & Macek, 2012)

Otros estudios han abordado directamente la relación entre la eficacia política y variables sociodemográficas. En el contexto italiano, una investigación refinó y operacionalizó desde un punto de vista más específico y conductual el concepto de eficacia política llegando al constructo de Autoeficacia Política Percibida, que se define como la creencia que tienen las personas acerca de su propia capacidad para actuar de manera efectiva en el ámbito político, pudiendo medirse a través de una escala elaborada. Las conclusiones del estudio indicaron que la Autoeficacia Política Percibida se relaciona con variables sociodemográficas: los hombres reportan niveles más altos que las mujeres; los adultos de mediana edad más que jóvenes y mayores; y a mayor nivel educativo, mayor confianza política. Además, la Autoeficacia Política Percibida es independiente de la orientación política, pero los individuos con mayor compromiso ideológico (en cualquier extremo) presentan más alta autoeficacia. (Caprara, et al. 2009)

Hasta aquí se ha mostrado el estado del arte en cuanto a la influencia de la familia en la decisión del voto y en sentido más amplio en cuanto al comportamiento electoral. Desde perspectivas sociológicas, inauguradas por los primeros estudios de Lazarsfeld y compañía, siguiendo también las perspectivas psicosociológicas iniciadas por Campbell, hasta estudios más recientes, se observaron cómo variables sociodemográficas como el sexo, la edad, la educación o la religión se relacionan para

configurar aquella influencia en las decisiones electorales de los individuos y además cómo la eficacia política proporciona también las bases para conformar las disposiciones hacia el voto.



Capítulo III: Metodología

La presente investigación adopta un enfoque exploratorio y cuantitativo con el objetivo de explicar la influencia familiar sobre la decisión de voto de los electores peruanos, considerando los factores que inciden en aquella influencia. A partir del análisis de encuestas nacionales aplicadas en distintos periodos electorales, se busca describir la presencia de la influencia de la familia y también identificar patrones asociados a variables sociodemográficas y de percepción en torno a la eficacia política. En este capítulo se detallan el tipo de estudio, las fuentes de datos utilizadas, el proceso de armonización de variables y las estrategias analíticas empleadas.

3.1 Tipo y diseño de investigación

El diseño de esta investigación será exploratorio, cuantitativo, descriptivo y explicativo, con un enfoque transversal comparativo, pues analizaremos las encuestas de tres diferentes elecciones por separado y realizando mediciones similares.

El objetivo principal es poder explicar la variable dependiente de influencia familiar en la decisión del voto a partir del perfil sociodemográfico de los electores que afirman ser más influenciados por sus familias al votar. Las variables independientes de interés incluyen el sexo, grupos de edad, nivel socioeconómico, nivel educativo, el ámbito rural o urbano, la región de residencia y la religiosidad, así como variables independientes relacionadas a la eficacia política interna y externa.

Para ello, se analizarán los datos de tres encuestas de opinión, asegurando la comparabilidad de las variables sociodemográficas y seleccionando preguntas que indaguen sobre la eficacia política interna y externa que también están presentes en las encuestas utilizadas en la investigación. Si bien no siempre se pudieron utilizar las mismas variables de las encuestas se seleccionaron aquellas que por su aproximación teórica nos podrían acercar mejor a la explicación del objeto de estudio.

Para el análisis empírico se aplicaron tres niveles de tratamiento estadístico: un análisis descriptivo mostrando las frecuencias enfocadas en la variable dependiente a partir de la pregunta sobre factores o elementos de influencia en el voto, un análisis bivariado, mediante tablas de frecuencia cruzada entre la variable dependiente y las independientes; y un análisis multivariado, a través de modelos de regresión logística binaria, aplicada para las 3 encuestas, permitiendo evaluar la probabilidad de autopercepción de influencia familiar en función de los distintos predictores considerados.

3.2 Fuente y descripción de datos

Para la investigación se utilizaron los datos de tres encuestas de opinión pública de alcance nacional urbano y rural. Se trata de la Encuesta de Opinión Nacional Urbana Rural realizada por el Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú (IOP PUCP) en junio de 2006. Asimismo, se analizaron dos encuestas nacionales urbano rural realizadas por el Jurado Nacional de elecciones, en los años 2016 y 2021.

Estos estudios fueron elegidos porque ofrecen continuidad temática y permiten comparar ciertos patrones de percepción política y comportamiento electoral. Aunque no conforman una serie longitudinal en sentido estricto —pues no se trata de un panel con los mismos individuos—, su estructura similar y cobertura nacional hacen posible un análisis transversal comparativo entre distintos procesos electorales. Asimismo, los cuestionarios de estas encuestas incluyen una combinación de preguntas cerradas que permiten construir variables categóricas necesarias para el análisis estadístico.

Se detalla la información en la siguiente tabla:

Tabla 1: Encuestas de opinión utilizadas para la investigación

#	Encuesta y contexto	Universo o población objetivo y muestra	Detalle
1	Encuesta de Opinión Nacional Urbana Rural. Segunda vuelta electoral para la elección presidencial. (La pregunta sobre la familia fue en relación a la primera vuelta) Fecha de aplicación: mayo 2006 Entidad: IOP PUCP	-Universo o población objetivo: Hombres y mujeres mayores de 18 años, electores hábiles de 45 provincias del país. -Tamaño de la muestra: 2,032 personas entrevistadas	-Margen de error: 2.15% -Nivel de confianza: 95% -Heterogeneidad: 50%
2	Encuesta Nacional Urbano Rural - Perfil del Elector 2016 Elecciones generales 2016. La encuesta se aplicó entre el 5 al 12 de mayo de 2016. Esto fue entre la primera y segunda vuelta que se realizaron en abril y junio de 2016, respectivamente Fecha de aplicación: mayo 2016 Entidad: Jurado Nacional de Elecciones del Perú (JNE)	-Universo o población objetivo: Hombres y mujeres mayores de 18 años, de todos los niveles socioeconómicos, urbano rural, residentes en las principales ciudades del país. -Tamaño de la muestra: 2,500 personas entrevistadas	-Margen de error: 1.96% -Nivel de confianza: 95% -Heterogeneidad: 50%
3	Encuesta Nacional Urbano Rural – Ciudadanía del Bicentenario 2021 Elecciones generales 2021. La encuesta se aplicó entre el 30 de abril al 07 de mayo. Esto fue entre la primera y segunda vuelta que se realizaron en abril y junio de 2021, respectivamente Fecha de aplicación: mayo 2021 Entidad: Jurado Nacional de Elecciones del Perú (JNE)	-Universo o población objetivo: Hombres y mujeres mayores de 18 años, de todos los niveles socioeconómicos, urbano-rural, residentes en todas las regiones del país. -Tamaño de la muestra: 2,513 personas entrevistadas	-Margen de error: 1.95% -Nivel de confianza: 95% -Heterogeneidad: 50%

3.3 Procesamiento de datos

Para asegurar la comparabilidad y coherencia analítica entre las distintas encuestas utilizadas en la investigación, se realizó un proceso de estandarización y armonización de los datos mediante las siguientes etapas:

- a) Identificación de variables de interés: Se realizó una revisión de los cuestionarios de las tres encuestas seleccionadas para identificar las preguntas que son de interés de la investigación y conceptualmente comparables. Se seleccionaron aquellas que hacían referencia a la influencia familiar en la

decisión de voto, así como a las percepciones sobre la eficacia política interna y externa y a las variables sociodemográficas clave. Con ello obtuvimos las variables necesarias para la investigación.

- b) Homologación de categorías de respuesta y dicotomización: Dado que algunas preguntas presentaban escalas diferentes en cada encuesta, se procedió a su reagrupamiento o recodificación. Por ejemplo, escalas de cuatro o cinco categorías sobre percepción política fueron agrupadas en dos o tres categorías, siempre considerando criterios de significancia conceptual y frecuencia empírica, permitiendo así una lectura más clara y comparable. Esto a su vez permitió dicotomizar variables en especial la principal de influencia familiar en las encuestas del 2016 y 2021.
- c) Estandarización de variables sociodemográficas: Se armonizaron variables como nivel socioeconómico, región de residencia, nivel educativo y edad. En el caso del nivel socioeconómico, se reorganizaron las categorías originales para consolidarlas en tres grupos homogéneos: AB, C y DE. Este procedimiento se aplicó también al resto de variables que presentaban diferencias de codificación entre encuestas.
- d) Unificación de formatos, nomenclaturas e índice: Se estableció un formato común para las bases de datos (estructura de variables, etiquetas, codificación) con el fin de facilitar el análisis conjunto o comparativo. Esto permitió generar tablas integradas y aplicar los modelos de regresión con estructuras consistentes. En el caso de la variable independiente de eficacia política externa se construyó un índice dada la coherencia de las preguntas en las diferentes encuestas. Lo mismo no fue posible con la eficacia política interna donde se consideraron las preguntas asociadas a esa dimensión como variables separadas.
- e) Validación de datos: Se aplicó una revisión inicial para identificar casos con valores perdidos o inconsistentes en variables clave. Asimismo, se verificó la integridad y coherencia de las bases fusionadas mediante revisiones cruzadas.

- f) Uso de ponderación o peso: Para el análisis de los datos se aplicó el factor de ponderación o peso muestral proporcionado por la encuesta, con el objetivo de ajustar los resultados y asegurar que fueran representativos de la población objetivo.

Todo el procesamiento y análisis estadístico de los datos se ejecutó utilizando el software IBM SPSS Statistics, que permitió desarrollar tanto los análisis descriptivos como los modelos de regresión.

3.4 Variables

A continuación, se presenta las variables seleccionadas para el estudio detallando el tipo de variables, la variable como tal, su concepto, la pregunta en cada encuesta que indaga sobre dicha variable y finalmente el detalle de la recodificación con la cual se trabajó indicando la categoría tomada como referencia con una (R). En los anexos se presenta la matriz de operacionalización de las variables empleadas con mayor detalle. Mediante esta matriz se visualiza de manera sintética el proceso de recodificación y los conceptos teóricos implicados. La matriz incluye las siguientes columnas: el nombre final de cada variable (según su codificación en las bases de datos), la pregunta respectiva de la encuesta, el tipo de variable (nominal dicotómica, nominal policotómica, ordinal policotómica, etc.), su función analítica dentro del modelo, las categorías de respuesta originales y las recodificadas, el concepto de cada variable, y el listado de encuestas en las que dicha variable aparece.

Tabla 2: Variables seleccionadas para estudio

Tipo de variable	Variable	Concepto de variable	Pregunta origen en encuesta	Criterio de recodificación y nuevas categorías
Variable dependiente	Influencia de la familia en la decisión de voto	Nivel o grado de percepción de la influencia de la familia en la decisión propia de voto	Encuesta 2006: A la hora de votar en primera vuelta ¿cuál de estos elementos influyó más en su decisión? (a) Encuestas 2016 y 2021: ¿Qué tanta influencia tiene en su decisión personal por quién votar, las siguientes personas, instituciones y/o fuentes de información?: Familia	Encuesta 2006: Sí; No; No precisa (P) Encuestas 2016 y 2021: Poca y ninguna influencia; Algo y mucha influencia (R); No precisa (P)
Variable independiente sociodemográfica	Sexo	Sexo como factor estructurante de experiencias sociales y posibles diferencias en comportamiento político.	Sexo o género del entrevistado	Masculino (R); Femenino
Variable independiente sociodemográfica	Edad	Grupo etario del encuestado con distintos niveles de exposición política y socialización	Edad del entrevistado (Se generó agrupaciones)	De 18 a 24 años (R); De 25 a 39 años; De 40 a más años
Variable independiente sociodemográfica	Ámbito	Tipo de entorno geográfico (urbano o rural) donde se reside, con implicancias en el acceso a recursos, información política y patrones sociales y/o culturales.	Ubicación de vivienda en zona rural o urbana del entrevistado	Urbano (R); Rural
Variable independiente sociodemográfica	Región	División geográfica del país separando Lima Metropolitana y Callao, relevante para diferenciar clivajes territoriales.	Región de residencia del entrevistado	Selva; Sierra; Resto de la Costa; Lima Metropolitana y Callao (R)
Variable independiente sociodemográfica	Nivel socioeconómico	Clasificación de nivel socioeconómico percibido como aproximación a diferencias económicas y sociales.	Nivel socioeconómico al que pertenece el entrevistado.	A/B; C; D/E (R)

Tipo de variable	Variable	Concepto de variable	Pregunta origen en encuesta	Criterio de recodificación y nuevas categorías
Variable independiente sociodemográfica	Grado de instrucción (b)	Grado de instrucción o de educación alcanzado como indicador de formación y relación con conocimiento político	¿Cuál es el último año de estudios y nivel educativo que aprobó usted?	Sin educación, inicial o primaria incompleta o completa (R); Secundaria incompleta o completa; Superior técnica incompleta o completa; Superior universitaria o posgrado incompleta o completa; NS/NR (P)
Variable independiente sociodemográfica	Religiosidad	La religiosidad se define como la importancia y práctica de la religión en la vida de las personas. Se incluye como variable independiente porque influye en actitudes políticas y decisiones de voto.	¿Qué tan religioso se considera usted?	Nada o poco religioso (R); Algo o muy religioso; No sabe / No precisa (P)
Variable independiente sobre Eficacia Política Interna	Contacto con políticos para expresar ideas (c)	Mide la eficacia política interna percibida como el contacto con algún político para expresar sus ideas sobre lo que el gobierno debe hacer o no.	En los últimos 5 años, ¿alguna vez ha realizado alguna de las siguientes acciones para expresar sus ideas sobre lo que el gobierno debería hacer o lo que no debería hacer?: ¿Ha contactado a algún político o funcionario del gobierno en forma personal, por escrito o de alguna otra manera?	Sí; No (R); NS/NR (P)
Variable independiente sobre Eficacia Política Interna	Comprensión autopercebida de la política	Mide la eficacia política interna como la percepción de la propia comprensión de la política, donde mayor desacuerdo indica sentirse más capaz de entender los asuntos políticos y mayor acuerdo refleja menor comprensión percibida.	Usando la siguiente escala, ¿qué tan de acuerdo o en desacuerdo está usted con cada una de las siguientes afirmaciones? (Con tarjeta) A veces la política es tan complicada que la gente como yo no entiende mucho lo que pasa	Totalmente en desacuerdo y en desacuerdo (R); De acuerdo y totalmente de acuerdo; No precisa (P)

Tipo de variable	Variable	Concepto de variable	Pregunta origen en encuesta	Criterio de recodificación y nuevas categorías
Variable independiente sobre Eficacia Política Externa	Efecto percibido del voto (c)	Mide la eficacia política externa como la percepción de la eficacia del voto como capacitador para incidir en los asuntos del país y obtener respuesta.	Algunas personas piensan que no importa por quién se vota ya que el voto no tiene efecto en lo que sucede en el país. Otras personas consideran que al contrario que por quien se vote sí tiene efecto en lo que sucede en el país. Usando esta escala, donde 1 significa que el voto NO tiene efecto y 5 significa que el voto SÍ tiene efecto, ¿dónde ubicaría lo que piensa usted?	El voto sí tiene efecto o algún efecto; El voto no tiene efecto (R); NS / NR (P)
Variable independiente sobre Eficacia Política Externa	Representación de intereses de ciudadanos por partidos elegidos (c)	Mide la eficacia política externa como percepción de los ciudadanos sobre la capacidad del sistema electoral y los partidos para representar y responder a sus intereses.	Pensando en cómo funcionan las elecciones en el Perú ¿qué tanto aseguran que la opinión de los votantes se vea representada por los partidos que salen elegidos para el congreso?	Algo o Mucho; Poco o Nada (R); No sabe / No responde (P)
Variable independiente sobre Eficacia Política Externa	Influencia sobre acciones del gobierno	Mide la eficacia política externa como percepción de que el gobierno responde a las personas. Mayor desacuerdo indica sentir que se tiene influencia sobre las acciones del gobierno.	Usando la siguiente escala, ¿qué tan de acuerdo o en desacuerdo está usted con cada una de las siguientes afirmaciones? La gente como yo no tiene ninguna influencia sobre lo que hace el gobierno.	Totalmente en desacuerdo y en desacuerdo (R); De acuerdo y totalmente de acuerdo; No precisa (P)
Variable independiente sobre Eficacia Política Externa	Receptividad de gobernantes a intereses de ciudadanos	Mide la eficacia política externa como percepción de receptividad de las autoridades. Mayor desacuerdo indica creer que a los gobernantes sí les importa lo que piensa la gente común.	Usando la siguiente escala, ¿qué tan de acuerdo o en desacuerdo está usted con cada una de las siguientes afirmaciones? A los que gobiernan el país no les interesa lo que piense la gente como yo	Totalmente en desacuerdo y en desacuerdo (R); De acuerdo y totalmente de acuerdo; No precisa (P)

(a) La pregunta se realizó dos veces en diferentes momentos con la intención de que el entrevistado indique el elemento de mayor influencia y en la segunda pregunta indique el elemento de influencia que seguía al primero. Para efectos de la investigación solo consideramos los resultados de la primera pregunta.

(b) Solo se considera para encuesta de 2006. En encuesta de 2016 no se refiere a dato del encuestado y en 2021 no existió la pregunta sobre nivel educativo.

(c) Variable solo en encuesta de 2006

(R) Es la categoría referente para análisis de regresión

(P) Es el valor perdido que no se considera para análisis de regresión.

Según se aprecia en la Tabla 2, las variables se clasificaron en cuatro grandes grupos analíticos:

1. Variable dependiente principal: Mide la influencia familiar en la decisión de voto.
2. Variables sociodemográficas: Permiten describir perfiles en términos de edad, sexo, nivel socioeconómico, nivel educativo, ámbito y región.
3. Variables relacionadas a la eficacia política interna: Reflejan la percepción de la capacidad individual para comprender e incidir en la política.
4. Variables relacionadas a la eficacia política externa: Evalúan la percepción de respuesta institucional y la confianza en el sistema democrático.

Dado que una gran parte de las variables originales contenían escalas de respuesta con múltiples categorías, se aplicaron procedimientos de recodificación basados en dos criterios principales:

- Significancia conceptual: Agrupando categorías que comparten un sentido teórico común o aproximado.
- Frecuencia empírica: Consolidando categorías poco representadas para asegurar estabilidad en el análisis.

Las variables nominales u ordinales policotómicas, como, por ejemplo, del tipo “Totalmente en desacuerdo, En desacuerdo, De acuerdo, Totalmente de acuerdo, No precisa” fueron recodificadas y convertidas en dicotómicas, asumiendo valores como “Totalmente en desacuerdo y en desacuerdo, De acuerdo y totalmente de acuerdo”. En ese sentido, y solo para los análisis de regresión, se excluyeron las respuestas “No precisa” o “NS/NR” tratándolas como valores perdidos, siguiendo los protocolos estadísticos estándar. Esto permitió que varias variables originalmente nominales u ordinales policotómicas se utilizaran como nominales dicotómicas en los modelos de regresión.

Para los análisis de regresión, se eligieron categorías de referencia para cada variable categórica, las cuales fueron tratadas como base comparativa en los modelos estadísticos. Las decisiones metodológicas fueron consistentes con los objetivos explicativos de la investigación, orientados a entender qué factores influyen en la autopercepción de influencia familiar en la decisión de voto.



Capítulo IV: Análisis y Resultados

Este capítulo presenta los principales hallazgos empíricos obtenidos a partir del análisis de las encuestas seleccionadas. Se identificará cómo se manifiesta la influencia familiar en la decisión de voto y qué factores sociodemográficos y perceptivos se asocian significativamente a ella. Para ello, se organiza la presentación de resultados en tres niveles: un análisis descriptivo general, un análisis bivariado que explora relaciones preliminares entre variables, y un análisis multivariado mediante modelos de regresión que permiten evaluar la incidencia relativa de distintos factores. Los resultados se interpretan sobre la base de las hipótesis y marco teórico previamente desarrollados.

4.1 Análisis descriptivo general

La encuesta del año 2006, elaborada por el IOP PUCP con alcance nacional urbano rural, muestra que el 26.9% del total de encuestados, consideró a “La opinión de sus familiares más cercanos” como el factor que más influyó en la decisión de sus votos. Otro factor relevante de influencia identificado por los encuestados fue “La opinión y comentarios de periodistas” con un 12.6%, que podemos interpretar que guarda alguna relación con los medios de comunicación.

Tabla 3: A la hora de votar en primera vuelta, ¿cuál de estos elementos influyó más en su decisión? (a)

Personas / Instituciones / Fuentes de información	%	Cant.
La opinión de sus familiares más cercanos	26.9%	517
La opinión de sus amigos o compañeros de trabajo	9.4%	181
La opinión y comentarios de periodistas	12.6%	241
La opinión de personas con gran prestigio	5.7%	108
La publicación de encuestas	2.7%	51
Ninguna de las anteriores	39.8%	764
No sabe / no precisa	2.9%	56
Total de entrevistados		1,918

Fuente: Encuesta nacional urbano rural 2006. Instituto de Opinión Pública PUCP. Elaboración propia

(a) En la encuesta la pregunta se realizó 2 veces para obtener el elemento más importante y el siguiente más importante. Solo se tomaron en cuenta las cifras de la primera pregunta donde se indicó la opción más importante.

La opción “Ninguna de las anteriores” que tuvo el porcentaje mayor de respuestas (39.8%) puede aludir a otros factores que no constan explícitamente en la lista de respuestas posibles. También es posible que este grupo de personas no reconozca influencia en su decisión electoral, mostrando un nivel de autonomía en sus decisiones políticas.

De otro lado, al explorar las encuestas, también con alcance nacional urbano rural, realizadas por el Jurado Nacional de Elecciones en el contexto de las elecciones generales de 2016 y 2021, se observa consistentemente que la familia aparece como uno de los factores de influencia con mayor peso, que los encuestados reconocen -junto a los medios de comunicación- en su decisión de voto. Del total de entrevistados el 2016, el 45.4% reconoció en total "Alguna" o "Mucha Influencia" de su familia, mientras que el año 2021 fue el 36.4%.

Tabla 4: ¿Qué tanta influencia tiene en su decisión personal por quién votar, las siguientes personas, instituciones y/o fuentes de información?

Porcentaje de entrevistados que solo respondieron "Alguna" o "Mucha Influencia" (a), según año de elección.

Personas / Instituciones / Fuentes de información	Año de la Elección	
	2016	2021
Familia	45.4%	36.4%
Los medios de comunicación	44.6%	36.9%
Amigos/conocidos (b)	32.6%	25.2%
Visitas del candidato a su comunidad/barrio	35.0%	16.8%
Compañeros de trabajo o de estudio	30.7%	
Los partidos / movimientos políticos	29.0%	18.8%
Vecinos (cuando aplica: la comunidad)	27.4%	18.1%
Su iglesia	27.1%	16.9%
Los sindicatos	21.8%	
Su jefe del trabajo	21.7%	
Líder de opinión / personaje público		27.7%
Encuestas de intención de voto		25.1%
Total de entrevistados	2,500	2,513

Fuente: Encuestas Nacional Urbano Rural – 2016 y 2021 Jurado Nacional de Elecciones. Elaboración propia.

(a) Se consideraron los % de entrevistados que solo respondieron "Alguna" o "Mucha Influencia" y además se unieron dichos porcentajes en una sola categoría: "Alguna o mucha influencia".

(b) La encuesta del 2021, unió en una sola categoría la opción "Compañeros de trabajo" con la de "Amigos / conocidos".

Otros factores de influencia que destacan los encuestados, son los medios de comunicación con 44.6% el año 2016 y 36.9% el año 2021. También las visitas del candidato a la comunidad y el barrio fueron muy valoradas por los encuestados con 35% en el año 2016 pero el porcentaje se reduce a 16.8% en 2021. Es posible que este factor haya disminuido por efecto de la pandemia que restringió las aglomeraciones públicas y la movilización de las personas. Sin embargo, el contacto cercano con el candidato parece ser un factor muy importante que puede influir en los votantes peruanos.

4.2 Análisis bivariado

4.2.1 La influencia familiar y las variables sociodemográficas

Los resultados de la influencia familiar en la decisión de voto, vista por las principales variables sociodemográficas, en el caso de la encuesta del 2006 del IOP PUCP, muestra que las mujeres entrevistadas indicaron sentirse más influenciadas por la familia que los varones, con un 30.6% comparado a un 24.9%, respectivamente.

Para los encuestados de las zonas rurales (38.2%) y de niveles socioeconómicos más bajos como D/E (32.3%), la familia tiene una mayor influencia en su decisión de voto, que para quienes viven en zonas urbanas (24.2%) o pertenecen a niveles socioeconómicos A/B (11.2%) o C (24.1%), respectivamente. También se destaca que quienes residen en la región Sierra resaltan a la familia como influyente en su decisión de voto (36.4%) a diferencia de Lima Metropolitana y Callao, por ejemplo, donde solo un 21.4% aceptan la influencia familiar. En relación a la variable sexo, las mujeres indicaron sentirse más influenciadas por la familia que los varones, con un 30.6% comparado a un 24.9%, respectivamente.

Otra variable a destacar es el nivel educativo. Los encuestados con menor nivel educativo, es decir sin educación o solo con inicial o primaria indicaron en un 40.3%

que sus familias influían en su decisión de voto, en comparación por ejemplo de los entrevistados con educación superior universitaria o posgrado, de los cuales solo un 16.7% aceptaron influencia familiar. Es interesante señalar que a medida que el nivel educativo mejoraba en los encuestados el porcentaje de quienes admitían influencia familiar descendía. Así, quienes indicaron tener educación secundaria completa o incompleta y quienes alcanzaron la educación superior técnica completa o incompleta admitieron la influencia familiar en su decisión electoral en un 29.7% y un 22.3% respectivamente. Esto parece indicar que cuando las personas tienen un mayor nivel educativo dependen menos de la opinión familiar, posiblemente debido a un conocimiento y acceso más amplio a fuentes alternativas de información lo que a su vez genera un sentido mayor de independencia en la toma de decisiones.

De otro lado, en esta encuesta los resultados de la influencia familiar por rango de edad, no parecen alinearse con los estudios que señalan a los grupos de jóvenes como los más influenciados por sus familias en su decisión electoral. Sin embargo, aunque según los resultados no son los más influenciados tampoco son los menos influenciados. De esta forma, el grupo de edad intermedio que abarca desde los 25 a 39 años, representa con un 25.4% a los que menos admiten influencia familiar.

Los resultados para las otras encuestas del año 2016 y 2021 realizadas por el Jurado Nacional de Elecciones solo parecen confirmar apenas un parte de los resultados de la encuesta de 2006. Principalmente en relación a la variable de región donde se aprecia que los encuestados que residen en la sierra indican en un 48.3% que sus familias influyen en su decisión de voto. Esto en el año 2016 donde además el resto de la costa admite en un 47.6% la influencia familiar. Mientras que en el año 2021 el porcentaje de quienes admiten la influencia de sus familias en la sierra es de 35.3% ubicándose por debajo de Lima Metropolitana y Callao, donde un 43% admitió que sus familias influyen en su decisión de voto.

Tabla 5: Influencia de la familia en la decisión del voto por variables sociodemográficas.

Porcentaje de entrevistados que indicaron que sus familias influyen en su decisión de voto en comparación a otros factores (2006) o quienes indicaron que sus familias influyen “Mucho” o “algo” en su decisión de voto (2006 y 2021)

Variables sociodemográficas y categorías		Encuesta 2006 (a)		Encuesta 2016 (b)		Encuesta 2021 (b)	
		% indicaron que familia es factor que más influye	Total encuestado en esa categoría (c)	% indicaron que familia influye mucho o algo	Total encuestado en esa categoría (c)	% indicaron que familia influye mucho o algo	Total encuestado en esa categoría (c)
TOTAL		27.7% 517	1,863	45.6% 1,134	2,486	36% 900	2,501
Sexo	Femenino	30.6%	923	46.2%	1,241	35.9%	1,292
	Masculino	24.9%	940	45.1%	1,245	36.1%	1,209
Edad	18 a 24 años	28.2%	369	49.7%	504	40.0%	497
	25 a 39 años	25.4%	724	47.5%	987	34.3%	994
	40 a más años	29.8%	770	41.7%	995	35.7%	1,010
Ámbito	Rural	38.2%	469	44.7%	536	36.2%	501
	Urbano	24.2%	1,394	45.9%	1,950	36.0%	2,000
Región	Selva	24.8%	83	38.7%	293	31.2%	302
	Sierra	36.4%	549	48.3%	671	35.3%	666
	Resto de la Costa	27.2%	569	47.6%	664	29.8%	666
	Lima Metropolitana y Callao	21.4%	662	44.4%	858	43.0%	867
Nivel socioeconómico	A/B	11.2%	201	47.0%	489	38.7%	363
	C	24.1%	513	45.0%	898	39.1%	792
	D/E	32.3%	1,148	45.6%	1,099	33.5%	1,346
Nivel educativo (d)	Sin educación, inicial o primaria incompleta o completa	40.3%	384				
	Secundaria incompleta o completa	29.7%	713				
	Superior técnica incompleta o completa	22.3%	380				
	Superior universitaria o posgrado incompleta o completa	16.7%	384				
Religiosidad (e)	Nada o poco religioso			41.3%	1,019	32.2%	882
	Algo o muy religioso			49.2%	1,368	37.9%	1,551

Fuentes: Encuesta Nacional Urbano Rural 2006 del Instituto de Opinión Pública PUCP. Encuestas Nacional Urbano Rural - 2016 y 2021 del Jurado Nacional de Elecciones. Elaboración propia.

Notas: El total de encuestados el año 2006 fue 1,918 personas, el 2016 fue 2,500 personas y el año 2021 fue 2,513 personas. No se considera en el análisis las cifras de quienes respondieron “No sabe o no precisa” para ninguna variable ni en el cálculo de porcentajes o cifras totales en la tabla.

- a. En la encuesta de 2006 la pregunta se realizó 2 veces para obtener el elemento más importante y el siguiente más importante. Solo se tomaron en cuenta las cifras de la primera pregunta y de quienes respondieron "La opinión de sus familiares más cercanos" de entre todas las opciones presentadas.
- b. En las encuestas de 2016 y 2021 solo se consideraron las cifras de quienes respondieron "Alguna o mucha Influencia" de sus familias.
- c. El total de la categoría indica cuántas personas fueron encuestadas dentro de ese grupo específico e incluye las que indicaron otras opciones de respuesta con excepción de "No sabe o no precisa". No es el valor del porcentaje de la columna anterior, sino el total de respuestas sobre las cuales se calcula aquel porcentaje.
- d. La variable nivel educativo del encuestado solo aparece en la encuesta de 2006.
- e. La variable religiosidad del encuestado solo aparece en las encuestas de 2016 y 2021.

Al mismo tiempo hay resultados en algunas variables que más bien parecen contradecir lo obtenido en la encuesta de 2006. Es el caso por ejemplo del nivel socioeconómico. Si bien en la encuesta de 2016 no parece haber un resultado por destacar en esa variable, en cambio el 2021 los encuestados pertenecientes al nivel socioeconómico A/B y C son quienes admiten en mayor medida la influencia familiar con un 38.7% y un 39.1% en contraste con el NSE D/E donde solo un 33.5% admitió influencia familiar. Este resultado contradice entonces lo obtenido en el 2006 donde el D/E era el NSE que aceptaba mayor influencia familiar.

Otro resultado irregular fue en relación a la variable sexo en la última elección de 2021, en la cual un ligero mayor porcentaje de varones que de mujeres aceptaba la influencia familiar, como se aprecia en la tabla.

De otro lado, profundizando solo en los años 2016 y 2021 se destacan algunas variables como la edad y la religiosidad. En el caso de la variable grupo de edad, parece que ha sido el factor más regular, siendo los más jóvenes, el grupo de entre 18 y 24 años, quienes aceptan ser más propensos a apoyarse en sus familias al momento de decidir su voto. Un 49.7% en el año 2016 y un 40% en el año 2021. En ese sentido, el grupo de 40 a más años admitió en menor medida la influencia familiar en su decisión electoral mostrando un 41.7% el 2016 y un 35.7% el 2021.

En el caso de la religiosidad, siendo una variable más cultural o actitudinal, que sociodemográfica, las personas que admitieron influencia familiar se reconocieron como más religiosas. Así fue en la encuesta de 2016 donde quienes admitieron

influencia familiar en su decisión de voto, un 49.2% indicó ser algo o muy religiosa frente a un 41.3% que dijo que era nada y poco religioso. Y en 2021, un 37.9% admitió ser algo o muy religioso y un 32.2% declaró que era nada o poco religioso.

4.2.2 La influencia familiar y la eficacia política interna y externa

En relación a la eficacia política interna se seleccionó una pregunta de la encuesta del 2006 realizada por el IOP PUCP. Esta aborda el interés de las personas para contactar con algún político o funcionario del gobierno con el fin de expresar ideas de lo que se debería hacer. De ser positiva la respuesta, se entendería como una autopercepción de eficacia política interna de buen nivel pues el hecho que el entrevistado intente influir y comunicarse, demuestra confianza en sus propias capacidades y conocimientos políticos.

Los resultados parecen indicar que existe una falta de confianza en la capacidad individual para influir directamente en la política entre quienes aceptan la influencia familiar en su decisión de voto, lo cual se evidencia en la falta de comunicación con políticos o funcionarios del gobierno (28.1%). Esto a su vez podría ser un síntoma de mayor desconfianza hacia los políticos pues al no tener seguridad que sus opiniones serán tomadas en cuenta, las personas no se interesan en contactarlos y menos interpelarlos.

De otro lado, en las encuestas del 2016 y del 2021, realizadas por el JNE, se observó una pregunta que se repetía en ambos cuestionarios que indaga sobre aspectos que tienen que ver con la eficacia política interna de manera directa. Al igual que en las tablas anteriores solo se consideraron las respuestas de las personas que indicaron que sus familias influían en su decisión de voto.

Tabla 6: Influencia de la familia en la decisión del voto por variables de eficacia política.

Porcentaje de entrevistados que indicaron que sus familias influyen en su decisión de voto en comparación a otros factores (2006) o quienes indicaron que sus familias influyen “Mucho” o “algo” en su decisión de voto (20016 y 2021)

Variables de eficacia política y categorías (d)		Encuesta 2006 (a)		Encuesta 2016 (b)		Encuesta 2021 (b)	
		% indicaron que familia es factor que más influye	Total encuestado en esa categoría (c)	% indicaron que familia influye mucho o algo	Total encuestado en esa categoría (c)	% indicaron que familia influye mucho o algo	Total encuestado en esa categoría (c)
Eficacia política interna							
Contactó con políticos para expresar ideas	Sí	24.6%	146				
	No	28.1%	1,704				
Comprensión auto percibida de la política (De acuerdo con la frase "No comprendo la política...")	Totalmente en desacuerdo o en desacuerdo			43.1%	991	34.6%	1,089
	De acuerdo o totalmente de acuerdo			47.4%	1,417	38.2%	1,343
Eficacia política externa							
Representación de intereses ciudadanos por partidos elegidos (¿Cree que representarán la opinión de los votantes...?)	Algo o mucho	24.4%	652				
	Poco o nada	28.3%	1,064				
Efecto percibido del voto para incidir y obtener respuesta de autoridades	El voto sí tiene efecto o algún efecto	27.3%	1,437				
	El voto no tiene efecto	27.6%	335				
Influencia sobre acciones del gobierno (De acuerdo con la frase "No tengo ninguna influencia...")	Totalmente en desacuerdo o en desacuerdo			45.8%	1,076	34.2%	1,095
	De acuerdo o totalmente de acuerdo			45.6%	1,308	38%	1,323
Receptividad de gobernantes a intereses de ciudadanos (De acuerdo con la frase "A los gobernantes no les interesa lo que piense...")	Totalmente en desacuerdo o en desacuerdo			46.8%	745	35.4%	750
	De acuerdo o totalmente de acuerdo			45.2%	1,662	35.9%	1,703

Fuente: Encuesta Nacional Urbano Rural 2006 del Instituto de Opinión Pública PUCP. Encuestas Nacional Urbano Rural - 2016 y 2021 del Jurado Nacional de Elecciones. Elaboración propia

Notas: El total de encuestados el año 2006 fue 1,918 personas, el 2016 fue 2,500 personas y el año 2021 fue 2,513 personas. No se considera en el análisis las cifras de quienes respondieron "No sabe o no precisa" para ninguna variable ni en el cálculo de porcentajes o cifras totales en la tabla.

- a. En la encuesta de 2006 la pregunta se realizó 2 veces para obtener el elemento más importante y el siguiente más importante. Solo se tomaron en cuenta las cifras de la primera pregunta y de quienes respondieron "La opinión de sus familiares más cercanos" de entre todas las opciones presentadas.
- b. En las encuestas de 2016 y 2021 solo se consideraron las cifras de quienes respondieron "Alguna o mucha Influencia" de sus familias.
- c. El total de la categoría indica cuántas personas fueron encuestadas dentro de ese grupo específico e incluye las que indicaron otras opciones de respuesta con excepción de "No sabe o no precisa". No es el valor del porcentaje de la columna anterior, sino el total de respuestas sobre las cuales se calcula aquel porcentaje.
- d. Algunas de las variables comprendidas en la tabla presentan información solo para uno o algunos años.

La pregunta seleccionada en las encuestas de los años 2016 y 2021, indaga sobre la autopercepción del conocimiento político, que indica la capacidad que las personas creen tener para comprender la política en el país. En este caso, los resultados en ambos años indican que el grupo de personas que se perciben como incapaces de entender la política es porcentualmente mayor a los que sí creen entenderla. Un 47.4% en 2016 y un 38.2% en 2021, apreciándose una diferencia de entre 3% a 4% por encima del grupo que sí cree entender la política.

Vistos los valores obtenidos para cada variable, finalmente pareciera que las personas que reconocen una influencia familiar en su voto tienen una baja eficacia política interna. Es probable que factores contextuales como la inestabilidad y desconfianza política creciente influyan en las respuestas. También es correcto afirmar que no hay evidencia clara de que la influencia familiar se traduzca en pasividad, falta de agencia o desconocimiento.

En relación a la eficacia política externa, de la encuesta del 2006, elaborada por el IOP PUCP, se seleccionaron dos preguntas. La primera pregunta consulta si el entrevistado considera que la opinión de los votantes se verá representada por los partidos que salen elegidos para el Congreso. Es decir que intenta medir la percepción sobre la capacidad del sistema político para reflejar la voluntad e intereses de los ciudadanos.

La otra pregunta seleccionada trata sobre la percepción de las personas del efecto de su voto en relación a lo que sucede en el país. Cuestiona la capacidad de respuesta del sistema y la capacidad de influir de los votantes de manera directa en las decisiones públicas a través de su voto. Las respuestas se dicotomizaron y se reagruparon en solo dos categorías nominales ya que anteriormente había sido una escala numérica de cinco opciones.

Ambas preguntas nos proporcionan un marco de referencia de la eficacia política externa porque se relacionan a la percepción de respuesta de los gobernantes y la receptividad del sistema político acerca de las demandas e intereses de las personas.

Los resultados no indican algo concluyente en cuanto a la eficacia política externa de quienes aceptaron la influencia familiar en la decisión de voto. Si bien en la pregunta que mide la creencia sobre si los partidos elegidos representarán el interés de los ciudadanos muestra a un 28.3% que cree que poco o nada frente a un 24.4% que algo o mucho, podría mostrar una eficacia política externa baja. En cambio la otra pregunta muestra resultados equilibrados. La percepción del efecto del voto en el devenir del país, entre quienes aceptan la influencia de sus familias, se encuentra muy similar porcentualmente entre los optimistas y los pesimistas, mostrando a nivel porcentual una cifra similar de 27% aproximadamente. Parece que el rol de la familia en todos los casos es más bien de apoyo, brindando a los votantes un sentido de respaldo y seguridad en su decisión, incluso en un contexto de baja participación y confianza individual.

De otro lado, de las encuestas de las elecciones del 2016 y 2021 se seleccionaron dos preguntas con alguna similitud en las cuales se indagaba directamente por la autopercepción de influencia en lo que hace el gobierno y la percepción de receptividad de los intereses de la ciudadanía de parte de los gobernantes. Claramente esta última pregunta transmite una expectativa de respuesta del sistema político a las preocupaciones e intereses de las personas. Asimismo, ambas

preguntas son planteadas mediante una frase en términos de negación, como no tener influencia o negar el interés de los gobernantes, dando como opciones de respuesta si se está de acuerdo o en desacuerdo en algún grado con las premisas planteadas en dichas frases.

Los resultados muestran porcentajes equilibrados entre quienes están de acuerdo o no con las premisas. Así, en la encuesta de 2016, quienes aceptaron la influencia familiar en su decisión de voto y están totalmente en desacuerdo o en desacuerdo con la premisa de que las personas “como como yo no tienen ninguna influencia sobre lo que hace el gobierno” son el 45.8% mientras los que están de acuerdo o totalmente de acuerdo son el 45.6%. Sin embargo, el año 2021, en la misma pregunta, un 34.2% indicó estar totalmente de desacuerdo o en desacuerdo mientras que un 38% indicó estar totalmente de acuerdo o de acuerdo, lo cual muestra un ligero declive de la eficacia política externa.

En relación a la pregunta que indaga si se está de acuerdo o en desacuerdo con la afirmación: A los que gobiernan el país no les interesa lo que piense la gente como yo, los porcentajes obtenidos son muy parejos. Quienes manifestaron estar totalmente en desacuerdo o en desacuerdo con dicha frase fueron un 46.8% en 2016 y un 35.4% en 2021. De otro lado, quienes manifestaron estar totalmente de acuerdo o de acuerdo fueron un 45.2% en el año 2016 y un 35.9% en el año 2021.

Como evaluación final no se puede concluir de manera fehaciente que la eficacia política externa modifique la percepción de la influencia familiar en algún sentido pues en varios casos los porcentajes obtenidos en las opciones de respuestas positivas y negativas ante alguna premisa han sido muy similares. El análisis multivariado a continuación nos ayudará a validar o negar esta inferencia preliminar.

4.3 Análisis multivariado

Ya vistos los principales patrones de influencia familiar en la decisión de voto mediante análisis descriptivos y bivariados, se procedió al análisis multivariado.

Tabla 7: Resumen comparativo de los modelos de regresión logística sobre la influencia de la familia en el voto (2006–2021)

Indicadores de modelo y efectos principales seleccionados (categorías vs. referencia) para tres encuestas nacionales.

		Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
		Encuesta IOP PUCP 2006	Encuesta JNE 2016	Encuesta JNE 2021	Encuestas unificadas JNE 2016-2021
Variables Independientes	Categoría (vs referencia)	Variable dependiente: Influencia de la familia en voto (Sí, No)	Variable dependiente: Influencia de la familia en voto (Mucho o algo, Poco o Nada)	Variable dependiente: Influencia de la familia en voto (Mucho o algo, Poco o Nada)	Variable dependiente: Influencia de la familia en voto (Mucho o algo, Poco o Nada)
Sexo	Femenino (vs Masculino)	0.251 * (0.111)	-0.039 (0.085)	-0.017 (0.088)	-0.031 (0.061)
Edad	25 a 39 años (vs 18 a 24 años)	-0.103 (0.127)	-0.127 (0.114)	-0.158 (0.118)	-0.142 (0.081)
	40 a más años (vs 18 a 24 años)	0.108 (0.155)	-0.417 *** (0.115)	-0.136 (0.118)	-0.279 ** (0.082)
Ámbito	Rural (vs Urbano)	0.143 (0.158)	-0.116 (0.131)	0.226 (0.139)	0.054 (0.095)
Región	Selva (vs Lima Metropolitana y Callao)	-0.067 (0.288)	-0.177 (0.157)	-0.601 *** (0.159)	-0.397 *** (0.111)
	Sierra (vs Lima Metropolitana y Callao)	0.393 * (0.17)	0.16 (0.132)	-0.381 ** (0.136)	-0.112 (0.094)
	Resto de la Costa (vs Lima Metropolitana y Callao)	0.224 (0.143)	0.118 (0.108)	-0.565 *** (0.115)	-0.216 ** (0.078)
Nivel Socioeconómico	NSE C (vs NSE D/E)	0.016 (0.148)	-0.072 (0.102)	0.158 (0.109)	0.045 (0.074)
	NSE A/B (vs NSE D/E)	-0.813 ** (0.273)	-0.008 (0.124)	0.048 (0.141)	0.029 (0.093)
Nivel educativo	Sin educación, inicial o primaria incompleta o completa (vs Superior universitaria o posgrado incompleta o completa)	0.707 ** (0.22)	-	-	-
	Secundaria incompleta o completa (vs Superior universitaria o posgrado incompleta o completa)	0.456 * (0.186)	-	-	-
	Superior técnica incompleta o completa (vs Superior universitaria o posgrado incompleta o completa)	0.187 (0.195)	-	-	-
Religiosidad	Algo o muy religioso (vs Nada o poco religioso)	-	0.301 *** (0.086)	0.253 ** (0.091)	0.283 *** (0.062)

		Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Contacto con políticos para expresar ideas (Eficacia Política Interna)	Sí (vs No)	0.069 (0.209)	-	-	-
Comprensión auto percibida de la política (De acuerdo con la frase "No comprendo la política...")	De acuerdo o totalmente de acuerdo (vs Totalmente en desacuerdo o en desacuerdo)	-	0.156 (0.091)	0.153 (0.092)	0.151 * (0.064)
(Eficacia Política Interna)					
Índice de Eficacia Política Externa	Media o alta eficacia política externa (vs Baja o nula eficacia política externa)	0.017 (0.115)	-0.088 (0.111)	0.041 (0.114)	-0.011 (0.079)
Año de encuesta	2021 (vs 2016)	-	-	-	-0.406 *** (0.061)
Constante del modelo de final estimado		-1.653	-0.132	-0.509	-0.130
Indicadores clave del modelo		N válidos: 1,825 gl: 14 p: 0.000 Nagelkerke R ² : 0.065	N válidos: 2,311 gl: 12 p: 0.000 Nagelkerke R ² : 0.022	N válidos: 2,384 gl: 12 p: 0.000 Nagelkerke R ² : 0.029	N válidos: 4,695 gl: 13 p: 0.000 Nagelkerke R ² : 0.029

Nota: Se presentan los errores estándar entre paréntesis. La significancia se expresó mediante asteriscos donde:

* = $p < .05$

** = $p < .01$

*** = $p < .001$

El objetivo fue identificar regularidades y variaciones de los factores que inciden significativamente en la probabilidad de que un votante declare haber sido influenciado por su familia. De esta forma, se estimaron modelos de regresión logística binaria, uno para cada año: 2006, 2016 y 2021, así como un modelo adicional con base unificada (2016–2021). Cabe mencionar, como se especificó en el diseño de la investigación, que para este análisis multivariado se construyó un índice para la eficacia política externa utilizando las 2 variables halladas en cada encuesta relacionadas a esa dimensión.

Los resultados según el cuadro indican factores con consistencia significativa en múltiples modelos. Algunas variables presentan efectos estadísticamente significativos de forma consistente en distintos años:

Edad: El efecto de la edad fue significativo tanto en el modelo de 2016 como en el modelo unificado. En ambos casos, las personas mayores de 40 años mostraron una menor probabilidad de declarar influencia familiar, en comparación con el grupo de 18 a 24 años. Esto refuerza la hipótesis de que la influencia familiar es más intensa durante las etapas más tempranas del ciclo vital.

Religiosidad: La identificación como “algo” o “muy” religiosa tuvo un efecto positivo y significativo en los modelos de 2016, 2021 y el modelo unificado. En todos los casos, las personas con mayor religiosidad presentaron mayor probabilidad de percibir influencia familiar, lo que sugiere una conexión entre entornos familiares normativos o cohesionados y la transmisión de cierta orientación política.

Región de residencia: En el modelo de 2021 y el modelo unificado, los residentes fuera de Lima Metropolitana (especialmente en la Selva, Sierra y Resto de la Costa) mostraron significativamente menor probabilidad de declarar influencia familiar. No obstante, en 2006 se observó el patrón inverso: los residentes de la Sierra tenían mayor probabilidad de declarar influencia familiar en comparación con Lima. Esto sugiere que el efecto regional puede variar con el contexto político y cultural de cada año electoral.

De otro lado, los resultados también muestran factores con efectos puntuales o sin consistencia. Algunas variables presentaron significancia solo en uno de los modelos, lo cual debilita su robustez como predictores generales.

Es el caso de la variable sexo. En 2006, las mujeres presentaron mayor probabilidad de percibir influencia familiar. Sin embargo, este efecto no se replicó en los modelos posteriores ni en el modelo unificado.

El nivel socioeconómico (NSE) fue significativo únicamente en 2006. Las personas de niveles altos (A/B) reportaron menor influencia familiar. Este efecto no fue observable en los años siguientes ni en el modelo combinado.

De otro lado, el año de la encuesta se tomó como una variable adicional en el modelo unificado, resultando que el año 2021 estuvo asociado con una menor probabilidad de percibir influencia familiar respecto a 2016. Esto corrobora los menores porcentajes de influencia familiar vistos en el análisis descriptivo, lo que refuerza la idea de una posible disminución de la influencia familiar en el contexto electoral más reciente del 2021 que fue altamente polarizado.

Una mención aparte se relaciona al nivel educativo. Si bien solo en el modelo 2006 se observó una mayor influencia familiar entre quienes tenían niveles educativos bajos o medios, la variable no estuvo disponible en los modelos posteriores ya que no existió datos al respecto en las bases de las encuestas de 2016 y 2021, lo cual ha sido una limitación.

La percepción de la política como algo complicado, como una variable de eficacia política interna, se mostró significativa únicamente en el modelo unificado, lo que sugiere una asociación débil y dependiente de la combinación de contextos.

Finalmente, en relación a la eficacia política externa en ninguno de los cuatro modelos la eficacia política externa presentó efectos estadísticamente significativos. Esto indica que la percepción sobre si el sistema político responde o no a la ciudadanía no guarda una relación clara con la influencia que se atribuye a la familia en la decisión de voto. Este patrón se repitió de forma constante, lo cual refuerza la idea de que dicha influencia se inscribe en un plano más relacional sin que medien temas actitudinales hacia las instituciones.

CONCLUSIONES

El objetivo de esta investigación fue examinar la influencia de la familia en la decisión de voto de los peruanos, a través de análisis descriptivos, bivariados y modelos de regresión logística tomando los datos de encuestas realizadas en el marco de los procesos electorales de 2006, 2016 y 2021.

En el análisis descriptivo se identificó que la variable “influencia de la familia en el voto” tiene una presencia relativamente constante a lo largo de los años evaluados, aunque con niveles de intensidad variados. Por ejemplo, para el año 2006, un 26.9% de los encuestados indicó que su decisión de voto fue influenciada por la familia en comparación a otros elementos como amigos, periodistas, encuestas, etc. El año 2016 un 45.4% afirmó que su familia influenció algo o mucho en su decisión de voto en contraste con quienes negaban la influencia o no respondían, y en 2021 ese grupo de personas que aceptaban algo o mucha influencia familiar representó el 36.4%. Estos datos muestran una tendencia clara que sugiere que, en contextos electorales, la familia cobra relevancia como agente de influencia política.

Los análisis bivariados revelaron asociaciones entre la influencia familiar en el voto y una serie de variables sociodemográficas y actitudinales. En particular, se observó que dicha influencia suele ser mayor en personas más jóvenes que en mayores de 40 años, además de personas con un compromiso de religiosidad mayor.

El análisis multivariado mediante regresiones logísticas, segmentado por cada proceso electoral, permitió corroborar algunas de las observaciones. Por ejemplo, en el modelo de regresión unificado, que usa los datos de las encuestas de 2016 y 2021, se encontró una ligera tendencia entre menores niveles de eficacia política interna y una mayor percepción de influencia de la familia en el voto.

De esta forma, una evaluación integral de los resultados anteriores nos lleva a plantear las siguientes conclusiones:

a) La familia como referente primario: persistente, pero no homogéneo

La familia aparece como un agente de influencia política significativo, pero no uniforme. Esta influencia sucede a la par o en competencia con otros factores como los medios de comunicación o el grupo de amigos o compañeros de trabajo, entre otros. Asimismo, su peso ha variado según el año electoral, el contexto político, el perfil sociodemográfico y también el territorio (regiones). De acuerdo con las teorías de socialización política primaria, la familia puede “transmitir a sus hijos determinadas actitudes políticas, valores e identidades” (Dolan 1995: 252), pero eso no garantiza una adhesión permanente, y su efecto puede disminuir o reactivarse según las circunstancias.

El análisis bivariado evidenció asociaciones consistentes entre la percepción de influencia familiar y variables como edad, región, nivel socioeconómico, religiosidad y nivel educativo, esto último al menos en la encuesta de 2006.

En el modelo unificado, se observó que la probabilidad de declarar influencia familiar disminuyó de 2016 a 2021. Este patrón coincide con el análisis contextual: En 2016, la disputa electoral entre dos derechas (Kuczynski y Fujimori) generaron un escenario menos polarizado que el 2021 y en ese sentido con espacio para el apoyo de la familia como escenario de deliberación y decisión del voto. En ese entorno, la familia podría haber funcionado como espacio de búsqueda de seguridad de las opiniones políticas.

En cambio, en 2021, la polarización extrema entre Castillo y Fujimori generó la emergencia de clivajes muy antagónicos, donde las decisiones electorales y convicciones políticas se encontraban ya muy ancladas y predispuestas y las familias fueron insuficientes para influir en las personas, en comparación al periodo electoral de 2016, tal como se registró en el modelo.

b) Sexo contrastado

Los resultados de la investigación falsaron el supuesto clásico de que las mujeres presentan mayor influencia familiar en la decisión de voto (Berelson, Lazarsfeld & McPhee, 1954). Si bien en algunos contextos históricos esta diferencia de género fue significativa, en el caso peruano analizado no se observaron efectos consistentes que permitan sostener dicha afirmación, sobre todo en el análisis de regresión, en el cual solo en el modelo de la encuesta de 2006 apareció una ligera significancia. Esto sugiere que las dinámicas de socialización política en el país han tendido a equilibrar las diferencias entre hombres y mujeres en términos de dependencia de la familia como referente electoral, lo que termina siendo un aporte crítico frente a generalizaciones teóricas heredadas.

c) Ámbito y lazos comunitarios

El análisis tampoco corroboró la expectativa de que en el ámbito rural la influencia familiar sea significativamente mayor que en el urbano. Si bien se esperaba que los lazos familiares en las zonas rurales, contextualizadas también por la identidad comunitaria, se comporten de manera más sólida que los lazos familiares de las zonas urbanas, los datos muestran que la residencia rural o urbana no constituye un factor determinante en la percepción de influencia familiar en el voto. Es posible que el contexto comunitario entonces influya de otras formas en el comportamiento político en las zonas rurales. Este hallazgo finalmente relativiza la idea de que la densidad comunitaria del ámbito rural amplifique de manera sistemática la influencia familiar.

d) Edad: el peso de la socialización temprana

Consistentemente, en los años 2016 y 2021, el grupo de edad más joven, fue más propenso a declarar que su decisión de voto fue influenciada por la familia, en comparación con los grupos de mayor edad, que se reconocieron como menos propensos a aceptar influencia. Los resultados del modelo de regresión de 2016, señalaron que los adultos mayores de 40 años tienen una mayor propensión a no reconocer la influencia familiar en comparación a los más jóvenes de 18 a 24 años.

Estos hallazgos empíricos respaldan los enfoques teóricos que destacan la importancia de la familia en la socialización política inicial.

De esta forma, la influencia familiar tiende a diluirse con la edad, conforme las personas acumulan experiencias políticas y construyen autonomía en la toma de sus decisiones. El dato adquiere mayor relevancia si se considera que el electorado joven en 2016 fue particularmente activo en redes sociales y expuesto a discursos digitales fragmentados, lo que no impidió que la familia siguiera operando como referente.

e) La relevancia de la religiosidad

Un hallazgo importante fue el de la variable de religiosidad. De forma consistente, las personas que se identifican como más religiosas tienen una mayor tendencia a reportar influencia familiar en su decisión de voto, lo que sugiere un posible entramado normativo compartido dentro de contextos familiares de fuerte cohesión. El rol destacado de la religión como parte de la influencia familiar en la decisión política o partidaria ya fue abordado en los trabajos clásicos de Berelson y más recientemente por De Vries, De Graaf y Eisinga.

En todos los modelos (2016, 2021, modelo unificado), excepto el 2006 donde no hubo una pregunta sobre este aspecto, la religiosidad aparece asociada positiva y significativamente ($p < .001$) con el reconocimiento de la influencia familiar en la decisión de voto, es decir, la religiosidad parece ser el predictor más estable y consistente en los contextos electorales de 2016 y 2021.

f) El factor de la región

El efecto de la región de residencia fue variable para la influencia familiar y dependió más del contexto. Mientras que en 2006 la sierra aparecía como la región donde se admitía mayor influencia de la familia en la decisión de voto, en 2016 su rol no fue determinante comparado con las otras regiones y en 2021 incluso, fue Lima Metropolitana y Callao que mostró un mayor porcentaje de personas que admitieron influencia de sus familias en su decisión de voto.

Los residentes de Lima Metropolitana y Callao, según los resultados del modelo de regresión para el 2021 y el modelo de regresión que unifica las encuestas de 2016 y 2021, admiten una mayor influencia familiar que las personas que residen en el resto de la costa, la sierra o la selva.

g) Educación y nivel socioeconómico: entre autonomía y reproducción ideológica

Entre las hipótesis sugeridas se preveía que a mayor educación mayor autonomía en las decisiones y por lo tanto menor influencia familiar. Los resultados de la regresión aplicada en la encuesta de 2006 dieron por significativo que las personas que señalaron no tener educación, o solo inicial o primaria incompleta o completa, además de aquellas con secundaria incompleta o completa tuvieran a su vez mayor probabilidad de admitir influencia familiar en su decisión de voto que aquellas con estudios superiores universitarios o posgrado incompleto o completo. Sin embargo, esto no se ha podido corroborar en los otros años puesto que no se disponía de datos sobre el nivel educativo de los encuestados, lo cual ha sido una limitante.

De otro lado, un hallazgo muy interesante sucede con los niveles socioeconómicos. Mientras que el 2006 la regresión confirma la significancia que las personas del NSE A/B sean menos influenciadas a sus familias en su decisión electoral que las del NSE D/E, en el 2016 los porcentajes parecen muy equilibrados entre los NSE y en el 2021 incluso ocurre la figura inversa, aunque ligeramente. Es decir, las personas del NSE A/B admiten ahora mayor influencia familiar que las del NSE D/E, aunque esto último solo se aprecia en el análisis bivariado y no es confirmado en el modelo de regresión.

Sin embargo, ya que es Lima Metropolitana y Callao donde se concentra la mayor parte de la población del NSE A/B, este resultado es coherente con los reflejados en la variable región, en la cual se aprecia también un cambio de patrón ya que en 2006 la región sierra -y se confirma en la regresión con una significancia moderada- es donde se admite mayor influencia familiar en comparación a Lima Metropolitana

y Callao. Asimismo, la regresión en 2021 confirma que, en contraste, en las regiones de la selva, sierra y el resto de la costa es menos probable que se admita influencia familiar en el voto que en Lima Metropolitana y Callao. En el 2021 se debe destacar dos hechos relevantes: el primero referido al contexto de alta polarización política que afectaron las elecciones y el segundo, la pandemia del covid-19.

h) Actitudes políticas no confirman relación con influencia familiar.

La relación entre las variables sobre la eficacia política, tanto interna como externa, con la influencia familiar en la decisión del voto no es confirmada. En los resultados del análisis bivariado algunos datos parecían apoyar una relación más estrecha entre la eficacia política interna relacionada a un bajo nivel de autoconfianza y entendimiento de la política en paralelo a una aceptación de mayor influencia familiar en la decisión electoral. Si bien esta apreciación parece afianzarse con una significancia moderada en la regresión del modelo unificado 2016-2021, no termina por ser concluyente, además porque no hubo significancia en los modelos de cada año por separado y tampoco en la otra variable registrada para el 2006.

En relación a la eficacia política externa los resultados de las regresiones niegan en todos los modelos una relación significativa con la influencia familiar, lo que descarta la hipótesis que a mayores niveles de eficacia política que mostrarían una mayor sofisticación y autopercepción de conocimiento y capacidad política de las personas, menores son los niveles de influencia familiar en la decisión electoral.

En resumen, la casi ausencia de asociación puede indicar que el hecho de que una persona declare haber sido influida por su familia no se relaciona finalmente con una mayor (o menor) percepción de capacidad para participar en política ni con una confianza mayor en que las instituciones respondan a sus demandas. Aunque, en términos analíticos, esto no necesariamente implica que la socialización familiar opere de manera independiente de la autopercepción de agencia política.

i) El contexto importa: el papel modulador del entorno político

El modelo unificado demostró una significancia alta de mayor probabilidad de influencia familiar en el año 2016 que en el año 2021. Cada elección tuvo particularidades que modulaban el efecto familiar:

- 2006: El ascenso de Humala canalizó un voto de protesta con fuerte componente regional, especialmente en la sierra. La familia pudo haber reforzado identidades excluidas en la sierra.
- 2016: El rol de la familia fue importante viéndose reforzado por factores estructurales como la edad y de otro lado factores actitudinales o culturales como la religiosidad. Un contexto menos polarizado favoreció la mayor confianza en la familia como fuente de orientación.
- 2021: La polarización y división social extrema disminuyeron el rol de la familia. Las personas del interior en las regiones tuvieron menores niveles de influencia familiar en su voto en contraste con Lima Metropolitana y Callao.

Se observa que el contexto electoral influye en los niveles de influencia familiar reportada. En 2021 —un proceso marcado por crisis sanitaria, polarización extrema y desinformación— la proporción de votantes que reconoció influencia familiar fue menor que en 2016. Este hallazgo contradice parcialmente interpretaciones que asocian crisis institucional con un retorno a los vínculos primarios como guía electoral. Esto sugiere además que, ante escenarios polarizados, una gran parte de los electores tienden a anclar en mayor medida su decisión electoral optando por una vía de decisión más individual o recurrir a otras fuentes de información o apoyo para decidir.

En esa línea también podemos advertir que en contextos menos polarizados como el del 2016 las personas recurren a entornos de confianza primaria como la familia para tomar decisiones políticas, reforzando su rol como refugio simbólico y orientador.

En suma, la familia sigue teniendo una presencia significativa como influencia en la decisión de voto, pero esta influencia es contextual, segmentada y modulada por

múltiples factores, principalmente: edad, región, e incluso la religión. Las percepciones sobre la eficacia política no guardan mucha relación con la influencia familiar. Los resultados respaldan en parte el marco teórico de la socialización política primaria, pero también muestran que la familia no es un actor estático, sino un agente activo y situado en un contexto y entramado político-social peruano.

De otro lado, desde un punto de vista teórico, el estudio contribuye a la literatura sobre socialización política y cultura política en contextos de baja institucionalidad. Los hallazgos permiten afirmar que los grupos primarios, especialmente la familia, siguen desempeñando un papel relevante en la formación de decisiones electorales, particularmente entre sectores con menor integración al sistema político formal. No obstante, esta influencia no parece potenciarse —ni limitarse— por la agencia política individual medida en términos de eficacia, lo que matizaría ciertas expectativas derivadas de enfoques actitudinales clásicos.

En conclusión, la influencia familiar en la decisión del voto en el Perú se configura como un fenómeno vinculado principalmente a algunas variables estructurales y contextuales más que a percepciones subjetivas y de actitudes relacionadas a la eficacia política.

RECOMENDACIONES

Incorporar la dimensión familiar en investigaciones futuras sobre comportamiento político.

Se recomienda que los organismos encargados de levantar encuestas de opinión electoral incluyan de forma sistemática preguntas que indaguen por la influencia de redes primarias como la familia, así como sobre socialización política, transmisión intergeneracional de valores, comportamiento electoral, actitudes sociales, movilidad educativa, etc. Esto permitirá analizar longitudinalmente los cambios en su impacto y su interacción con otras fuentes de información política. Asimismo, desde las entidades de gobierno se debería promover investigaciones longitudinales de largo alcance que justamente indaguen sobre estos aspectos. Al respecto, tenemos ejemplos como el Panel Study of American Families / Michigan Panel Study, o el British Household Panel Survey (BHPS).

Profundizar la investigación en torno a la relación entre religión, afiliación confesional e influencia familiar.

Los resultados muestran que la religión es un factor consistentemente asociado a la influencia familiar en el voto, por lo que futuras investigaciones deberían incorporar un análisis más detallado de este vínculo. Se recomienda examinar cómo las diferentes religiones y confesiones configuran marcos normativos y redes de socialización que pueden reforzar o atenuar la influencia familiar en la decisión electoral. Esta aproximación permitiría captar diferencias entre tradiciones religiosas y comprender mejor el papel de la religión como mediadora de la influencia familiar en las decisiones políticas.

Ampliar la investigación sobre la influencia familiar y otras actitudes políticas.

Más allá de los factores sociodemográficos analizados en este estudio, sería pertinente explorar cómo la influencia familiar en la decisión del voto se vincula con otras variables actitudinales que no han sido consideradas aquí, como la confianza en las instituciones políticas, las orientaciones hacia la democracia o los diferentes

niveles de participación política. Este enfoque permitiría entender con mayor profundidad la manera en que la familia interactúa con disposiciones subjetivas hacia el sistema político, y cómo estas condicionan o refuerzan el peso de la socialización primaria en la decisión electoral.

Promover investigaciones cualitativas complementarias que exploren cómo se construye la influencia familiar en diferentes contextos.

La presente investigación ha utilizado un enfoque cuantitativo para dimensionar la probabilidad de influencia familiar mediante análisis descriptivos y regresiones, pero sería recomendable realizar estudios cualitativos que profundicen en los discursos, narrativas y dinámicas familiares que subyacen a esa influencia, considerando aspectos de clase, género, generación y territorio.

Aprovechar el rol socializador de la familia en estrategias de educación cívica y formación electoral.

Considerando que la familia es una fuente relevante de influencia política, especialmente entre los jóvenes, el Jurado Nacional de Elecciones (JNE) y la Oficina Nacional de Procesos Electorales (ONPE) deberían considerar enfoques de formación ciudadana que involucren el entorno familiar, promoviendo espacios de diálogo intergeneracional sobre temas electorales y valores democráticos.

Diseñar campañas diferenciadas por edades y territorios, considerando el peso variable de la influencia familiar.

Los resultados muestran que la edad y la región son claves en la modulación de la influencia familiar. Por ello, se recomienda que las campañas de orientación al voto y lucha contra la desinformación consideren mensajes con un enfoque familiar y adaptados a jóvenes y a regiones donde la familia ha mostrado mayor influencia, como el oriente o zonas de la sierra, según cada contexto electoral.

Fortalecer espacios comunitarios de deliberación política en contextos de polarización extrema.

En elecciones como la de 2021, la polarización causó un incremento de la desconfianza institucional y perjudicó espacios de diálogo. Se recomienda que instituciones públicas, educativas y organizaciones civiles impulsen mecanismos que ayuden a reconstruir la confianza política interpersonal y familiar, desde enfoques que prioricen la tolerancia y el pensamiento crítico.



BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR, Susana y Elisa CHULIÁ

2007 *Identidad y Opción: Dos formas de entender la política*. Madrid: Alianza Editorial.

ALAMINOS, Antonio, Fránces FRÁNCES y Óscar SANTACREU-FERNÁNDEZ

2023 “La influencia de la eficacia política y la identidad partidista sobre la participación electoral en España: los vínculos de la ciudadanía con el funcionamiento del sistema político”. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. Número 185, pp. 3-22
<https://doi.org/10.5477/cis/reis.185.3-22>

ARAGÓN, Jorge, et al

2022 *Ciudadanía y electorado en el Perú del Bicentenario. Perfilando el voto durante las elecciones generales 2021*. Lima: Jurado Nacional de Elecciones. Dirección Nacional de Educación y Formación Cívica Ciudadana. Fondo Editorial.

BERELSON, Bernard R., Paul F. LAZARFELD y William N. MCPHEE

1954 *Voting. A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*. Illinois: The University of Chicago Press.

BERNARDI, Luca, Emma BRIDGER y Mikko MATTILA

2024 “Voting propensity and parental depression”. *Electoral Studies*. Volumen 89.
<https://doi.org/10.1016/j.electstud.2024.102800>

BRAGA, Malca

2015 “Refinando la teoría del voto económico. América Latina revisitada”. En TELLES, Helcimara y Alejandro MORENO (coordinadores). *El votante latinoamericano. Comportamiento electoral y comunicación política*. México: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados de México, pp. 39-59.

BORKOWSKA, Magda y Renee LUTHRA

2022 “Socialization Disrupted: The Intergenerational Transmission of Political Engagement in Immigrant Families”. *International Migration Review*. Volumen 58, número 1
<https://doi.org/10.1177/01979183221134277>

BROOKS, Clem

2002 “Religious Influence and the Politics of Family Decline Concern: Trends, Sources, and U.S. Political Behavior”. *American Sociological Review*. Washington, D.C. Volumen 67, número 2, pp. 191-211.
<http://dx.doi.org/10.2307/3088892>

CABANILLAS, Astrid

2022 *Factores que influyeron en la decisión del voto de los ciudadanos del Departamento de Lambayeque en las elecciones generales, 2021*. Tesis de licenciatura en Ciencia Política. Lambayeque: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Facultad de Derecho y Ciencia Política.

CAMPBELL, Angus, Gerald GURIN y Warren MILLER

1954 *The Voter Decides*. Illinois: Row, Peterson and Company.

CAMPBELL, Angus, et al.

1964 *The American Voter. An Abridgment*. New York: John Wiley & Sons, INC.

CAPRARA, Gian V., et al.

2009 "Perceived political self-efficacy: Theory, assessment, and applications". *European Journal of Social Psychology*. 39(6), pp. 1002-1020.
<https://doi.org/10.1002/ejsp.604>

DOLAN, Kathleen

1995 "Attitudes, Behaviors, and the Influence of the Family: A Reexamination of the Role of Family Structure". *Political Behavior*. Volumen 17, número 3, pp. 251-264.
<http://www.jstor.org/stable/586521>

DE VRIES, Jannes, Nan Dirk DE GRAAF y Rob EISINGA

2008 "Biases in the effects of family background characteristics on voting preference: The Dutch case". *Electoral Studies*. Volumen 28, número 2, pp. 204-217.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0261379408001078>

FRENCH, Laura y Roxane DE LA SABLONNIÈRE

2022 "Realigning individual behavior with societal values: The role of planning in injunctive-norm interventions aimed at increasing voter turnout". *Analyses of Social Issues and Public Policy*. Washington, D.C. Volumen 23, número 1, pp. 155-173.
<https://doi.org/10.1111/asap.12332>

GRAD, Marius, Sergiu GHERGHINA y Adrian IVAN

2020 "Migrants and their families in the home country: a bi-directional influence on voting behaviour". *Southeast European and Black Sea Studies*. Londres. Volumen 20, número 3, pp. 393-410.
<https://doi.org/10.1080/14683857.2020.1791452>

HULL, Crispin

2019 "Voters not coming to party because they want something". *The Canberra Times*. Canberra, 29 de marzo.
<https://www.canberratimes.com.au/story/6005323/voters-arent-coming-to-the-party-because-theyre-in-it-for-themselves/>

INSTITUTO DE OPINIÓN PÚBLICA (IOP) PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

2006 “Encuesta de Opinión Nacional Urbana Rural – mayo 2006”. [base de datos]
<https://datos.pucp.edu.pe/dataset.xhtml?persistentId=hdl:20.500.12534/1GIMSH#>

JAIME, Antonio

2000 “Familia y socialización política. La transmisión de orientaciones ideológicas en el seno de la familia española”. *Reis. Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. Madrid, número 92, pp. 71-92
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99717881004>

JANMAAT, Jan Germen y Bryony HOSKINS

2022 “The Changing Impact of Family Background on Political Engagement During Adolescence and Early Adulthood”. *Social Forces*. Volumen 101, pp. 227-251.
<https://academic.oup.com/sf/article/101/1/227/6369004>

JENNINGS, Myron

2007 “Political Socialization.” En DALTON, Russell y Hans-Dieter KLINGEMANN (editores). *The Oxford handbook of political behavior*. Oxford: Oxford University Press, pp. 29-44.

JURADO NACIONAL DE ELECCIONES

2016 “Encuesta Nacional Urbano Rural: Perfil del Elector 2016” [base de datos]

JURADO NACIONAL DE ELECCIONES

2021 “Encuesta Nacional Urbano Rural: Ciudadanía del Bicentenario 2021” [base de datos]

LAZARSELD, Paul F., Bernard BERELSON y Hazel GAUDET

1968 “The People’s Choice. How the voter makes up his mind in a presidential campaign”. Third Edition. New York: Columbia University Press.

MARKS, Gary N.

1993 “Intra- and extra-familial political socialization: The Australian case and changes over time, 1967–1990”. *Electoral Studies*. Volumen 12, número 2, pp. 128-157.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/026137949390014B>

MCINTOSH, Hugh, Daniel HART y James YOUNISS

2007 “The Influence of Family Political Discussion on Youth Civic Development: Which Parent Qualities Matter?”. *PS: Political Science and Politics*, 4(3), 495-499.
<http://dx.doi.org/10.1017/S1049096507070758>

MILBRATH, Lester W. y M.L. GOEL

1977 "Political Participation. How and Why Do People Get Involved in Politics".
Chicago: Rand Mc Nally College Publishing Company.

MUÑIZ, Carlos, A.R. Saldierna, A. Salazar y A. BATRES

2020 "Influencia de la escuela, familia y medios de comunicación en el proceso de socialización política de estudiantes de primaria: Análisis en el contexto de Nuevo León, México". *e-Ciencias de la Información*, 10(1)
<https://doi.org/10.15517/eci.v10i1.39776>

OJEDA, Christopher y Peter HATEMI

2015 "Accounting for the Child in the Transmission of Party Identification".
American Sociological Review, 80(6), 1150-1174.
<https://doi.org/10.1177/0003122415606101>

OJO PÚBLICO

2021 "Entrevista a Guillermo Flores". En *Ojo Público*. Consulta: 23 de abril de 2025.
<https://ojo-publico.com/2660/el-discurso-cristiano-la-politica-esta-sobreutilizado>

PATELMAN, Carole

1970 "Participation and Democratic Theory". Cambridge: Cambridge University Press.

RATTO, María Celeste y José Ramón MONTERO.

2015 "El comportamiento electoral de los argentinos: algunas claves de las elecciones presidenciales de 2007". En TELLES, Helcimara y Alejandro MORENO (coordinadores). *El votante latinoamericano. Comportamiento electoral y comunicación política*. México: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados de México, pp. 39-59.

ROQUE, Favio

2016 *Factores que influyen en la decisión del voto de los ciudadanos del distrito rural de Ocros en las elecciones presidenciales - 2016*. Tesis de licenciatura en Ciencias de la Comunicación. Ayacucho: Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, Facultad de Ciencias Sociales, Escuela de Formación Profesional de Ciencias de la Comunicación. Consulta: 12 de septiembre de 2024.
<http://repositorio.unsch.edu.pe/handle/UNSCH/3481>

ŠEREK Jan, Lenka LACINOVÁ y Petr MACEK

2012 "Does family experience influence political beliefs? Relation between interparental conflict perceptions and political efficacy in late adolescence".
Journal of adolescence, 35(3), pp. 577-586.
<https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2011.10.001>

SULMONT, David

2010 “Los enfoques teóricos sobre el comportamiento electoral”. Consulta: 23 de abril de 2025.

http://fhu.unse.edu.ar/carreras/soc/socpolitica/enfoque_comp_electoral.pdf

TORMOS, Raúl

2012 “Valores postmaterialistas y aprendizaje político adulto. El cambio de valores intracohorte en Europa Occidental”. *Revista Española De Investigaciones Sociológicas*. Número 140, pp. 89-120.

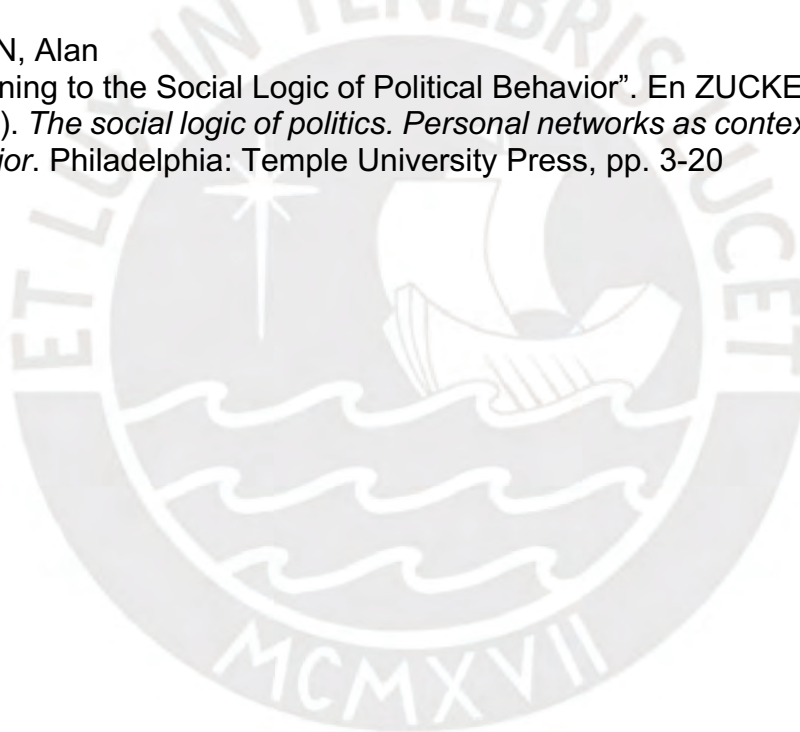
<https://doi.org/10.5477/cis/reis.140.89>

TRUAX, Kelly

2023 “An Examination of Parental Transmission on Young Voters’ Political Party Affiliation, Parenting Style Mediations”. Indiana: DePauw University.

ZUCKERMAN, Alan

2005 “Returning to the Social Logic of Political Behavior”. En ZUCKERMAN, Alan (editor). *The social logic of politics. Personal networks as contexts for political behavior*. Philadelphia: Temple University Press, pp. 3-20



ANEXOS

1. Preguntas sobre la influencia familiar en dos encuestas utilizadas en la investigación.

Encuesta Nacional Urbano Rural 2006 – IOP PUCP

<p>21. A la hora de votar en primera vuelta, ¿cuál de estos elementos influyó más en su decisión?, por favor señale los DOS más importantes. MOSTRAR CARTILLA</p> <p>2</p> <p>LEA LAS ALTERNATIVAS ESPERE RESPUESTA Y MARQUE HASTA DOS OPCIONES, RECUERDE QUE NO DEBE LEER “NS/NR”</p>	
1	La opinión de sus familiares más cercanos
2	La opinión de sus amigos o compañeros de trabajo
3	La opinión y comentarios de periodistas
4	La opinión de personas con gran prestigio
5	La publicación de encuestas
6	Ninguna de las anteriores
9	No sabe / no precisa (NO LEER)

Encuesta Nacional Urbano Rural – JNE

28. Según la siguiente escala (MOSTRAR TARJETA P28 –P29), ¿cuánta influencia tienen las siguientes personas / instituciones en su decisión de por quién votar?

	Mucha influencia	Alguna influencia	Muy poca influencia	Ninguna influencia	NP
Familia	4	3	2	1	99
Amigos/conocidos	4	3	2	1	99
Vecinos (cuando aplica: la comunidad)	4	3	2	1	99
Compañeros de trabajo o de estudio	4	3	2	1	99
Visitas del candidato a su comunidad/barrio	4	3	2	1	99
Su jefe del trabajo	4	3	2	1	99
Los partidos / movimientos políticos	4	3	2	1	99
Los sindicatos	4	3	2	1	99
Su iglesia	4	3	2	1	99
Los medios de comunicación	4	3	2	1	99

A continuación, se presenta la matriz de operacionalización de las variables empleadas. Mediante esta matriz se visualiza de manera sintética el proceso de recodificación y los conceptos teóricos implicados. La matriz incluye las siguientes columnas: el nombre final de cada variable (según su codificación en las bases de datos), la pregunta respectiva de la encuesta, el tipo de variable (nominal dicotómica, nominal policotómica, ordinal policotómica, etc.), su función analítica dentro del modelo, las categorías de respuesta originales y las recodificadas, el concepto de cada variable, y el listado de encuestas en las que dicha variable aparece.

Cuadro de matriz de operacionalización de variables

Nombre de variable en software	Pregunta origen en encuesta	Tipo final	Función analítica	Categorías de respuesta originales	Concepto de variable	Criterio de recodificación y nuevas categorías	Encuestas donde aparece
unif_Influencia_familia	¿Qué tanta influencia tiene en su decisión personal por quién votar, las siguientes personas, instituciones y/o fuentes de información? (Con tarjeta) Familia	Nominal dicotómica	Variable principal objeto de estudio	Ninguna influencia, Poca influencia, Alguna influencia, Mucha influencia, No precisa	Nivel o grado de percepción de la influencia de la familia en la decisión propia de voto	Poca y ninguna influencia, Algo y mucha influencia (R), No precisa (P)	JNE: 2016, 2021
unif_influencia	A la hora de votar en primera vuelta ¿cuál de estos elementos influyó más en su decisión? (A)	Nominal policotómica	Variable principal objeto de estudio	La opinión de sus familiares más cercanos, La opinión de sus amigos o compañeros de trabajo, La opinión y comentarios de periodistas, La opinión de personas con gran prestigio, La publicación de encuestas, Ninguna de las anteriores, No sabe / no precisa	Principal fuente de influencia reconocida por el elector en su decisión de voto, considerando el rol comparativo entre familia y otros actores sociales.	La opinión de sus familiares más cercanos (R), La opinión de sus amigos o compañeros de trabajo, La opinión y comentarios de periodistas, La opinión de personas con gran prestigio, La publicación de encuestas, Ninguna de las anteriores, No sabe / no precisa (P)	IOP PUCP: 2006

Nombre de variable en software	Pregunta origen en encuesta	Tipo final	Función analítica	Categorías de respuesta originales	Concepto de variable	Criterio de recodificación y nuevas categorías	Encuestas donde aparece
unif_Ambito	Ambito o zona donde vive	Nominal dicotómica	Sociodemográfica	Urbano, Rural	Tipo de entorno geográfico (urbano o rural) donde se reside, con implicancias en el acceso a recursos, información política y patrones sociales y/o culturales.	Urbano (R), Rural	IOP PUCP: 2006 JNE: 2016, 2021
unif_Rango_de_edad	Grupo de edad donde pertenece	Ordinal policotómica	Sociodemográfica	De 18 a 24 años, De 25 a 39 años, De 40 a más años	Grupo etario del encuestado con distintos niveles de exposición política y socialización	De 18 a 24 años (R), De 25 a 39 años, De 40 a más años	JNE: 2016, 2021
unif_gedad	Grupo de edad donde pertenece	Ordinal policotómica	Sociodemográfica	45 a 70 años, 30 a 44 años, 18 a 29 años	Grupo etario del encuestado con distintos niveles de exposición política y socialización	45 a 70 años, 30 a 44 años, 18 a 29 años (R)	IOP PUCP: 2006
unif_Género_del_entrevistado	Sexo del entrevistado	Nominal dicotómica	Sociodemográfica	Masculino, Femenino	Sexo como factor estructurante de experiencias sociales y posibles diferencias en comportamiento político.	Masculino (R), Femenino	IOP PUCP: 2006 JNE: 2016, 2021
unif_Región	Región donde vive	Nominal policotómica	Sociodemográfica	Lima, Costa Norte, Costa Centro, Costa Sur, Sierra Norte, Sierra Centro, Sierra Sur, Oriente	División geográfica macro-regional del país, relevante para capturar clivajes territoriales	Lima (R), Costa Norte, Costa Centro, Costa Sur, Sierra Norte, Sierra Centro, Sierra Sur, Oriente	JNE: 2016, 2021

Nombre de variable en software	Pregunta origen en encuesta	Tipo final	Función analítica	Categorías de respuesta originales	Concepto de variable	Criterio de recodificación y nuevas categorías	Encuestas donde aparece
unif_region	Región donde vive	Nominal policotómica	Sociodemográfica	Selva, Sierra Central, Sur, Costa Norte, Lima Metropolitana y Callao	División geográfica macro-regional del país, relevante para capturar clivajes territoriales	Selva, Sierra Central, Sur, Costa Norte, Lima Metropolitana y Callao (R)	IOP PUCP: 2006
unif_NSE_ascendente	Nivel socioeconómico del entrevistado	Ordinal policotómica	Sociodemográfica	A1, A2, B1, B2, C1, C2, D, E	Clasificación de nivel socioeconómico percibido como aproximación a diferencias económicas y sociales.	D/E (R), C, A/B	JNE: 2016, 2021
unif_nsegrup	Nivel socioeconómico del entrevistado	Ordinal policotómica	Sociodemográfica	A, B, C, D, E	Clasificación de nivel socioeconómico percibido como aproximación a diferencias económicas y sociales.	D/E (R), C, A/B	IOP PUCP: 2006

Nombre de variable en software	Pregunta origen en encuesta	Tipo final	Función analítica	Categorías de respuesta originales	Concepto de variable	Criterio de recodificación y nuevas categorías	Encuestas donde aparece
unif_nivele durecod	¿Cuál es el último año de estudios y nivel educativo que aprobó usted?	Ordinal policotómica	Sociodemográfica	Ninguno, Inicial o primaria incompleta, Primaria completa, Secundaria incompleta, Secundaria completa, Superior técnica incompleta, Superior técnica completa, Superior universitaria incompleta, Superior universitaria completa, Post grado, NS/NR	Grado de instrucción o de educación alcanzado como indicador de formación y relación con conocimiento político	Superior universitaria o posgrado, Superior técnica, Secundaria, Sin educación o inicial o primaria (R), NS/NR (P)	IOP PUCP: 2006
unif_Nointera_Gobernantes_lo quepienso	Usando la siguiente escala, ¿qué tan de acuerdo o en desacuerdo está usted con cada una de las siguientes afirmaciones? (Con tarjeta) A los que gobiernan el país no les interesa lo que piense la gente como yo	Nominal dicotómica	Eficacia política externa	Totalmente en desacuerdo, En desacuerdo, De acuerdo, Totalmente de acuerdo, No precisa	Nivel de conformidad con la afirmación de que los gobernantes se interesan en lo que piensan las personas	Totalmente en desacuerdo y en desacuerdo (R), De acuerdo y totalmente de acuerdo, No precisa (P)	JNE: 2016, 2021

Nombre de variable en software	Pregunta origen en encuesta	Tipo final	Función analítica	Categorías de respuesta originales	Concepto de variable	Criterio de recodificación y nuevas categorías	Encuestas donde aparece
unif_No_inf_luyo_hace_gobierno	Usando la siguiente escala, ¿qué tan de acuerdo o en desacuerdo está usted con cada una de las siguientes afirmaciones? (Con tarjeta) La gente como yo no tiene ninguna influencia sobre lo que hace el gobierno	Nominal dicotómica	Eficacia política interna	Totalmente en desacuerdo, En desacuerdo, De acuerdo, Totalmente de acuerdo, No precisa	Nivel de conformidad con la afirmación de que las personas comunes no tienen influencia sobre lo que hace el gobierno	Totalmente en desacuerdo y en desacuerdo (R), De acuerdo y totalmente de acuerdo, No precisa (P)	JNE: 2016, 2021
unif_Política_complicada_noentiendo	Usando la siguiente escala, ¿qué tan de acuerdo o en desacuerdo está usted con cada una de las siguientes afirmaciones? (Con tarjeta) A veces la política es tan complicada que la gente como yo no entiende mucho lo que pasa	Nominal dicotómica	Eficacia política interna	Totalmente en desacuerdo, En desacuerdo, De acuerdo, Totalmente de acuerdo, No precisa	Nivel de conformidad con la afirmación de que la política es demasiado complicada para personas como uno	Totalmente en desacuerdo y en desacuerdo (R), De acuerdo y totalmente de acuerdo, No precisa (P)	JNE: 2016, 2021
unif_Representación_electoral	Pensando en cómo funcionan las elecciones en el Perú ¿qué tanto aseguran que la opinión de los votantes se vea representada por los partidos que salen elegidos para el congreso?	Nominal dicotómica	Eficacia política externa	Mucho, Algo, Poco, Nada	Representación de opinión de electores	Nada o poco (R), Algo o mucho, No precisa (P)	IOP PUCP: 2006

Nombre de variable en software	Pregunta origen en encuesta	Tipo final	Función analítica	Categorías de respuesta originales	Concepto de variable	Criterio de recodificación y nuevas categorías	Encuestas donde aparece
unif_Contactar_Político	En los últimos 5 años, ¿alguna vez ha realizado alguna de las siguientes acciones para expresar sus ideas sobre lo que el gobierno debería hacer o lo que no debería hacer?: ¿Ha contactado a algún político o funcionario del gobierno en forma personal, por escrito o de alguna otra manera?	Nominal dicotómica	Eficacia política interna	Sí, No, NS/NR	Participación política como indicio de percepción de capacidad personal para influir en el gobierno	Sí, No (R), NS/NR (P)	IOP PUCP: 2006



Nombre de variable en software	Pregunta origen en encuesta	Tipo final	Función analítica	Categorías de respuesta originales	Concepto de variable	Criterio de recodificación y nuevas categorías	Encuestas donde aparece
unif_Voto_importa_efecto	Algunas personas piensan que no importa por quién se vota ya que el voto no tiene efecto en lo que sucede en el país. Otras personas consideran que al contrario que por quien se vote sí tiene efecto en lo que sucede en el país. Usando esta escala, donde 1 significa que el voto NO tiene efecto y 5 significa que el voto Sí tiene efecto, ¿dónde ubicaría lo que piensa usted?	Ordinal policotómica	Eficacia política interna	Escala Likert de 5 puntos. Va desde "El voto sí tiene efecto" hasta el "El voto no tiene efecto" con una opción adicional NS/NR	Percepción de la eficacia del voto individual como capacitador para incidir en los asuntos del país.	El voto sí tiene efecto, El voto tiene algún efecto, El voto no tiene efecto (R), NS / NR (P)	IOP PUCP: 2006

(A) La pregunta se realizó dos veces en diferentes momentos con la intención de que el entrevistado indique el elemento de mayor influencia y en la segunda pregunta indique el elemento de influencia que seguía al primero. Para efectos de la investigación solo consideramos los resultados de la primera pregunta.

(B) Solo en 2016 la pregunta indaga sobre el máximo nivel de instrucción alcanzado por el jefe de hogar.

(R) Registrado como Categoría referente para análisis de regresión

(P) Registrado como valor perdido para análisis de regresión.