

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DEL PERÚ
Escuela de Posgrado**



Votar sin esperanza: la racionalidad del elector limeño al votar por el Congreso en las Elecciones Generales 2021

Tesis para obtener el grado académico de Magistra en Ciencia Política y Gobierno con mención en Política Comparada que presenta:

Manuela Sonq'o Núñez Cornejo

Asesor:

Fernando Tuesta Soldevilla

Lima, 2022

RESUMEN EJECUTIVO

Durante los últimos años, el Perú ha vivido un permanente enfrentamiento entre el Ejecutivo y el Legislativo. Las consecuencias de este han sido, entre otras, una profunda decepción del sistema democrático. En este contexto, la presente investigación tiene como objetivo entender cómo los limeños elegimos a nuestros congresistas, un ángulo del comportamiento electoral sobre el que existe en nuestro país escasa o nula literatura académica. Para explorar este tema, se realizaron 44 entrevistas con 12 votantes de Lima, en 6 rondas, entre el 15 de febrero y el 15 de abril de 2021. Las hipótesis son: 1) que el vínculo entre la elección presidencial y congresal es mínimo, y solo existe en la medida en que una contrapesa la otra; 2) que los partidos tienen un rol muy limitado en la elección de congresistas, y 3) que existe una evaluación retrospectiva pero no temática al evaluar el voto por congresistas. Las hipótesis son parcialmente comprobadas en esta tesis: en la medida en que comprobamos que la elección presidencial y la congresal están intrínsecamente vinculadas, vemos que estos supuestos se acercan más a la elección presidencial que a la congresal, para terminar revisando brevemente la fase final de la elección, que es el voto preferencial. En este, el tema de la saliencia es relevante al menos para el primer voto preferencial, mientras que el segundo se reserva a personajes con menor exposición, de cuya acción se hace una evaluación, o a personajes con quien une al votante algún tipo de vínculo personal.

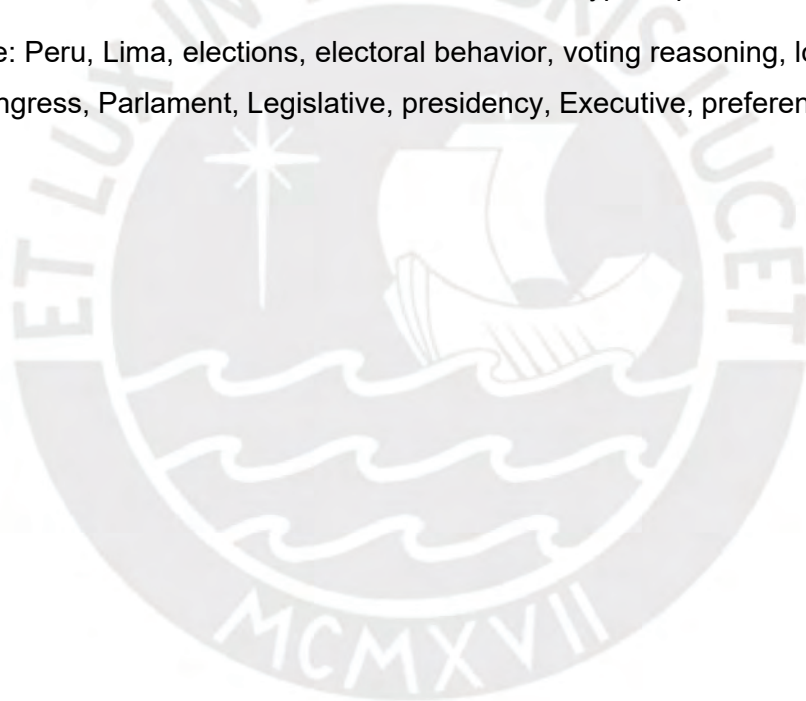
Palabras clave: Perú, Lima, elecciones, comportamiento electoral, razones de voto, racionalidad, racionalidad limitada, Congreso, parlamento, Legislativo, presidencia, Ejecutivo, voto preferencial.

ABSTRACT

During the last years, Peru has experienced a permanent confrontation between the Executive and the Legislative powers. The consequences of this have been, among others, a profound disappointment with the democratic system. In this context, the present research aims to understand how voters from Lima people choose congressmen, an area of electoral behavior on which there is little to no academic literature in our country. To explore this

issue, 44 interviews with 12 voters were conducted in 6 rounds between February 15th and April 15th, 2021. The hypotheses are: 1) that the link between the presidential and congressional elections is minimal, and only it exists in relation to check and balances; 2) that parties have a minimal role in the election of congressmen, and 3) that there is a retrospective but not issue-related evaluation when evaluating the vote for congressmen. The hypotheses are partially verified in this thesis: to the extent that we verify that the presidential and congressional elections are intrinsically linked, we see that these assumptions are closer to the presidential election than to the congressional one. After understanding this process, we briefly review the final phase of the election, which is the preferential vote. In this, the issue of salience is relevant at least for the first preferential vote, while the second is reserved for characters with less exposure, whose action gets evaluated, or characters with whom the voter shares some type of personal bond.

Palabras clave: Peru, Lima, elections, electoral behavior, voting reasoning, low information rationality, Congress, Parliament, Legislative, presidency, Executive, preferential vote.



AGRADECIMIENTOS

El desarrollo de esta tesis no hubiera sido posible si no hubiera recibido la ayuda desinteresada y oportuna de muchas personas.

Quiero agradecer en primer lugar al profesor Fernando Tuesta por haber tenido la amabilidad de recibirme en su clase tras 10 años de haber abandonado el proyecto de tesis. Sin ello, nada de esto existiría hoy.

También me gustaría agradecer a las doce personas que me recibieron virtualmente durante tantas horas para responder con paciencia a preguntas a las que no siempre encontraban sentido. Sus opiniones han sido extremadamente valiosas para mí y me han abierto los ojos a nuevas maneras de ver la política, las elecciones y el Perú.

Pero estas personas no aparecieron por arte de magia: fueron encontradas por el equipo de EBC Line of Research. Quiero agradecer especialmente Edith Blas y Roxana Llacsahuanga, quienes desde el primer momento donaron generosamente su trabajo, esfuerzo y tiempo a la causa de esta tesis. Su amistad y profesionalismo es invaluable.

Seguir adelante con la tesis, incluso habiendo hecho el trabajo de campo, no habría sido posible sin el enorme apoyo de Almendra Núñez, quien encontró el tiempo para transcribir cada una de las 44 entrevistas. Quien ha hecho este tipo de trabajo sabe lo cansino que puede ser, y por ello, muchas gracias.

Finalmente, gracias a mi esposo Miguel Villalobos y a mi hijito, Manuel Villalobos, quienes sacrificaron lo suyo para que yo pudiera aislarme para terminar de escribir esta tesis.

Espero estar a la altura de todos ellos.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	ii
AGRADECIMIENTOS	iv
ÍNDICE.....	v
INTRODUCCIÓN.....	1
PRIMERA PARTE: MARCO DE LA INVESTIGACIÓN	3
1. LAS ESCUELAS DE COMPORTAMIENTO ELECTORAL.....	3
1.1. La escuela sociológica	3
1.2. La escuela socio psicológica.....	5
1.3. La escuela racional	8
1.4. Explicaciones contemporáneas: La racionalidad limitada del elector.....	11
2. PANORAMA DEL COMPORTAMIENTO ELECTORAL EN AMÉRICA LATINA Y EL PERÚ	15
2.1. Características sociales y el voto en América Latina y el Perú	16
2.2. Identificaciones políticas y su impacto en el comportamiento electoral en América Latina	17
2.3. El voto racional en América Latina.....	20
2.4. Vínculos personalistas como razón de elección	23
2.5. Comportamiento electoral vinculado a la elección del congreso.....	24
SEGUNDA PARTE: DISEÑO METODOLÓGICO Y RESULTADOS	27
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	27
3.1. Preguntas e hipótesis de investigación	27
3.2. Metodología de la investigación	28
3.3. Sobre el universo y la muestra	28
3.4. Sobre las fechas de campo.....	32
3.5. Sobre los instrumentos de recojo de información	32

3.6. Sobre la confidencialidad de los datos.....	33
4. EL CONTEXTO DE LA ELECCIÓN	34
4.1. El Perú y sus problemas	34
4.2. Percepciones acerca de la política	35
4.3. Decepción y apatía en las Elecciones Generales 2021	38
5. UN VOTO INDIVISIBLE	41
5.1. Relación entre la campaña presidencial y la campaña congresal	42
5.2. ¿Qué se busca en un presidente?	44
5.3. Razones de elección presidencial	47
5.3.1. Cuestión previa: sobre la información que manejan	48
5.3.2. Eligiendo al presidente: lo que no sirve para decidir	50
5.3.3. Eligiendo al presidente: lo que sirve parcialmente a la decisión	51
5.3.4. Eligiendo al presidente: aspectos que impactan en una elección activa	55
5.3.5. Hacia la decisión congresal.....	59
6. LA ELECCIÓN DE CONGRESISTAS.....	61
6.1. Voto en línea y voto cruzado.....	61
6.2. El ejercicio de los preferenciales.....	62
6.3. Características esperadas en un congresista.....	63
6.4. La elección final: definiendo el voto preferencial	65
CONCLUSIONES.....	68
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	72
Fuentes primarias	72
Fuentes de consulta.....	73
ANEXOS.....	76

INTRODUCCIÓN

Desde el regreso a la democracia, en el año 2001, el Perú ha vivido cinco procesos electorales continuos. Sin embargo, la democracia electoral que parece estarse construyendo en nuestro país no se expresa en una mayor institucionalización de la política y de los vínculos que establecen diversos actores. Desde el punto de vista del ciudadano, específicamente, las elecciones no parecen servir para mejorar la calidad de las personas que llegan a la política, lo que desprestigia no solo al sistema electoral sino al sistema democrático.

Sabemos que, en esto, lo que más impacta son los diseños del sistema de partidos y del sistema electoral, es decir, la oferta. Las campañas, en la activación de temas y clivajes, también lo tienen. Pese a ello, uno de los sentidos comunes de nuestra opinión pública es que la gente *vota mal*. En este trabajo de investigación planteamos lo contrario: la elección ni es azarosa ni es irresponsable: existe una racionalidad en la elección que hacen los ciudadanos de sus autoridades, particularmente, en el Congreso. No es nuestra intención analizar el comportamiento electoral desde el punto de vista de la oferta sino de la demanda.

En esta línea, se planteó investigar cómo los ciudadanos definen su voto al congreso por dos razones: la primera, para entender cómo los ciudadanos valoraban su voto en retrospectiva, tras cinco años de enfrentamiento con el Congreso y el Ejecutivo; por otro lado, porque este tipo particular de comportamiento electoral, vinculado al Congreso, ha tenido escasa atención académica en nuestro país. En parte por esto, y en parte por razones de factibilidad, se planteó una metodología cualitativa que permitiera indagar y profundizar en las razones del voto al Congreso a lo largo de la campaña.

El primer capítulo de esta investigación hace un breve recuento de las principales teorías acerca del comportamiento electoral y las limitaciones que en ellas han ido encontrando los estudiosos del tema. El segundo, que cierra la primera parte de esta investigación, los aterriza a la realidad peruana –con la limitante fundamental de que la gran mayoría de investigación se refiere a la elección presidencial- y concluye que difícilmente los modelos tradicionales pueden ser aplicados al Perú, aunque ciertamente el elector refleja algunos hallazgos de dichos modelos.

A partir de acá, el trabajo de esta tesis es original: tras un capítulo metodológico donde se explican los objetivos e hipótesis de los que partió esta tesis, en los capítulos 4, 5 y 6 se

reportan y analizan los hallazgos de las entrevistas desde la propia lógica del votante y, donde es relevante, en comparación a los trabajos hechos para América Latina y el Perú. El capítulo final corresponde a las conclusiones de la investigación.

En un contexto de creciente desafección democrática, creemos que este primer paso puede dar luces a futuros investigadores para explorar este y otros aspectos de la representación más a fondo.



PRIMERA PARTE: MARCO DE LA INVESTIGACIÓN

1. LAS ESCUELAS DE COMPORTAMIENTO ELECTORAL

La literatura especializada divide las escuelas clásicas de comportamiento electoral -uno de los campos más amplios de la Ciencia Política- en tres paradigmas teóricos principales: El primero es el enfoque sociológico, también conocido como la Escuela de Columbia; el segundo es el enfoque socio-psicológico, también conocido como la escuela de Michigan, donde cobra relevancia la identificación partidaria y “las disposiciones y actitudes hacia el sistema político que desarrollan los individuos y que sirven de elementos de juicio para tomar decisiones al momento de votar” (Sulmont, 2010, pág. 2); el tercero, por supuesto, es el enfoque de los modelos racionales, también llamados económicos, que asumen en el votante una racionalidad más de tipo utilitario e incluso personal. Al mismo tiempo que algunos de los supuestos de los enfoques ya mencionados se van dejando de lado, enfoques teóricos alternativos –como aquellos vinculados a la psicología política y modelos más matemáticos- han complejizado el campo.

Para sociedades como la peruana, encontramos una dificultad adicional. Como veremos al final de este capítulo, estas teorías responden no solo a los desarrollos tecnológicos de las sociedades en las que nacen –“the development of survey research; the growth of statistical techniques for empirical testing; and advances in computer technology” (Evans, 2003, pág. 20)–, sino a las realidades políticas de las sociedades mismas. Quizá por ello, aunque se han usado de base para intentar explicar el comportamiento electoral en democracias con sistemas políticos y partidarios distintos a los de EE.UU. y –con ciertas dudas- en Europa, los supuestos de los que parten son insuficientes.

Y, sin embargo, el cuerpo principal de la disciplina nace de ellas. Por ello, antes de plantear algunas ideas acerca del comportamiento electoral peruano, será necesario revisarlas brevemente.

1.1. La escuela sociológica

Aunque tradicionalmente se recuentan las escuelas sobre comportamiento electoral a partir de los trabajos pioneros de Paul Lazarsfeld y Bernard Berelson *The People's Choice* (1948) y *Voting* (1954), lo cierto es que la intención de entender el comportamiento electoral viene de antes. Ya a inicios del siglo XX, como recuenta Evans (2003, pág. 21), estudiosos de

distintos lados del mundo se preguntaban por qué algunos grupos que “deberían” votar de alguna manera votaban de otra, en los que fueron los primeros estudios centrados en el voto. Las explicaciones ensayadas, menciona el mismo autor, no podían ser más que muy generales en su aproximación o muy restringidas en su ámbito geográfico: la data existente era escasa y de difícil acceso, y la capacidad de procesamiento y análisis de la misma, mínima. Esto cambia cuando, en los años 30, se expande el uso de las encuestas o sondeos de opinión en EE.UU., que permite a académicos como Lazarsfeld y Berelson usar estas nuevas herramientas para ensayar sus hipótesis.

Siguiendo con Evans (2003, pág. 22), el primero de estos libros –*The People’s Choice*–, sobre las elecciones de EEUU de los años 40, y publicado tras el fin de la guerra, se centró en el proceso de elección de un panel de electores de una pequeña ciudad. Con este estudio, establecieron la relevancia de los medios de comunicación y las campañas políticas en la formación de preferencias electorales, a través de la influencia de personas relevantes de los círculos sociales de los electores. Lo revolucionario y novedoso de este estudio fue que “For the first time, the individual basis to vote choice could be examined as well as looking at social group belonging, political events and macro-level context” (Evans, 2003, pág. 22).

Sobre este punto, menciona Samuel L. Popkin (1994, págs. 26-27):

“The Columbia studies took the social reasoning of voters seriously and focused on the relation of the campaign to the final vote. These studies also had a relevant normative concern: the manipulative potential of the media. [...] When the first Columbia study was done, there was even more reason to be concerned about the power of radio: Hitler had used it with seeming brilliance to manipulate his countrymen”.

Más adelante, con *Voting* (1954), el enfoque cambió: este estudio se concentró menos en la campaña electoral y la influencia de los medios de comunicación y más en los aspectos sociales del proceso de elección. Uno de sus principales hallazgos, según Evans (2003, pág. 23), sería fundamental para el desarrollo de la siguiente escuela sobre comportamiento electoral, el enfoque socio-psicológico: que una de las razones de la estabilidad de la decisión del voto –en oposición al cambio constante- tiene que ver con el refuerzo del entorno social: “People belonging to homogeneous networks tended to vote for similar parties, and to do consistently across time”.

“It suggests that voters in any one election are being moved not only by new issues of which they are aware but also by old issues that have influenced their party identification. It also

stresses that voters are not *tabulae rasae* when the media barrages of the campaigns; to the contrary, they already have some firm beliefs, so are often not moved at all by campaign propaganda. Finally, the Columbia studies also showed that the effect of the mass media on voters is not direct, but mediated by discussion with others". (Popkin, 1994, pág. 27)

Quizá debido a una intención exploratoria de los autores acerca de estos temas, ambos estudios tuvieron un alcance muy limitado a pequeñas localidades o muestras chicas, lo que evitaba su extrapolación a la política nacional de EE.UU. Pero esto cambiaría cuando el Michigan's Survey Research Centre llevó a cabo la encuesta nacional que derivaría en la publicación del libro *The American Voter*.

Lo relevante y fundamental que plantea la llamada escuela sociológica es que la decisión del votante es el resultado o expresión no de una decisión propia sino de sus procesos de socialización: de los grupos sociales a los que estructuralmente pertenecen y, consecuentemente, a las normas aceptadas por los mismos y heredadas por los electores (Sulmont, 2010, pág. 2).

1.2. La escuela socio psicológica

La extrema relevancia de los aspectos sociales –y no políticos- en la decisión del voto que presenta la escuela sociológica lleva a que diversos autores la consideren parte de los “estudios tempranos” sobre comportamiento electoral. Para ellos (Evans, 2003; Lau & Redlawsk, 2006), el modelo socio-psicológico de Michigan, de las décadas del 40 y el 50 del siglo XX, es el primero que realmente aporta desde una perspectiva política el tema del comportamiento electoral. Esto, en palabras de Sulmont, deriva de que:

“A diferencia de la Escuela de Columbia, que enfatiza la influencia de los factores sociales y de los grupos de referencia, la Escuela de Michigan se centra en el conjunto de las disposiciones y actitudes hacia el sistema político que desarrollan los individuos y que sirven de elementos de juicio para tomar decisiones al momento de votar” (Sulmont, 2010, pág. 2).

La relevancia que ha tenido el modelo de Michigan no puede ser subestimada, y va más allá de su aporte a la comprensión del comportamiento electoral desde la política, pues este no habría sido posible de ser otra la escala del proyecto. En *The American Voter* se realizaron estudios longitudinales a lo largo de tres elecciones presidenciales estadounidenses. A partir de los resultados, los autores sopesaron las distintas fuerzas de corto y largo plazo que guían el voto –la estructura social, las actitudes políticas y el contexto coyuntural vinculado a cada elección- para armar un *funnel* de causalidad (Lau and

Redlawsk, 2006, posición 449).

Lo que plantea este enfoque, en esencia, es que la estructura social (lo más estable) se expresa en la identificación partidaria que, a su vez, deriva en ciertas actitudes casi permanentes hacia los partidos y la política. Por su parte, estas actitudes impactan en cómo las personas evalúan cada coyuntura específica (lo más cambiante) y, en suma, emiten su voto. En este modelo, el peso de los factores estructurales y la identificación partidaria sería más fuerte que la coyuntura específica, lo que resulta en una alta predictibilidad o estabilidad del voto.

“El supuesto básico de este enfoque es que el voto constituye un acto político fundado por la percepción y el “mapa cognitivo” que tienen los electores respecto de los principales componentes del sistema político. Estos “mapas” o “atajos” cognitivos orientan el comportamiento electoral (la decisión de votar por tal o cual candidato) y se originan a partir de los mecanismos de identificación partidaria, que es definida como una adhesión duradera con alguna de las principales agrupaciones políticas que estructuran la vida política de un país” (Sulmont, 2010, pág. 2)

La idea del “mapa cognitivo” que enfatiza Sulmont no es menor, pues la escuela de Michigan asume que el votante es un votante poco sofisticado y que maneja poca información acerca de política. En la medida en que la identificación partidaria es aprendida en la infancia, “tends to be accepted with little or no consideration of alternatives” (Lau & Redlawsk, 2006, posición 460). Pero, incluso a lo largo de la vida política de un individuo, dicen los mismos autores, los partidos tienden a mantener sus ideologías y líneas principales de acción lo que, a su vez, refuerza esta baja necesidad de información por parte del votante. Y no solo eso: “Perception of politics information is often biased by prior predispositions, and voters are motivated to maintain their prior convictions” (Lau & Redlawsk, 2006, posición 470). De hecho, los mismos autores mencionan que precisamente este hallazgo –el bajo involucramiento e interés de los votantes con la política- es una de las principales contribuciones de *The American Voter* (posición 440).

Esta manera que tienen los electores de ver la política e incluso los temas de campaña implica, a su vez, al menos dos cosas importantes:

“Firstly, it implies that voting change is a deviation from a stable or loyal norm. [...] For the Michigan model, voting is thus a predisposition first, and only a consciously deliberated act second. Secondly, it portrays parties as imperfect actors who [...] need not only to mobilise this group but will also inevitably take policy positions and field candidates who to a greater or lesser extent will alienate some of this support at any given election. Parties are thus not

organisations starting from a tabula rasa in collecting an electorate, but instead actors striving to actualize potential support” (Evans, 2003, pag. 27)

Pero cada enfoque sobre el comportamiento electoral, como sucede en otras áreas del pensamiento político, responde a un tiempo y a una sociedad. En el caso del modelo de Michigan, si lo novedoso de su enfoque es que postula que la identificación emocional partidaria es la bisagra entre la socialización temprana y las campañas políticas, esta se vincula fuertemente con la política y el sistema de partidos de EE.UU. de la posguerra, por lo que aplicarlo a otras sociedades y a otros sistemas de partidos es una tarea muy difícil (Evans, 2003, pág. 20; Sulmont, 2010, pág. 7). Para entenderlo, es necesario revisar cómo y por qué se han movilizad las lealtades políticas hacia los partidos históricamente, particularmente en sociedades desarrolladas. A partir de esto se puede entender las limitaciones de la aplicación de estas teorías a otras realidades globales.

Desde la sociología política, esto se explica a través del concepto de “clivajes”, conflictos profundos de la sociedad, que aparecen con cambios sociales importantes. Sulmont (2010, pág. 7-8) menciona que para Maurice Duverger (1965) y Giovanni Sartori (1992), los partidos políticos tienen su origen en la expansión y consolidación de la democracia representativa y del cuerpo electoral. Para Lipset y Rokkan, en su trabajo clásico de 1967 *Party Systems and Voter Alignments: A cross-national perspective* (1967), con cada elección los ciudadanos eligen entre opciones que representan cosas distintas. Esta diferenciación, dicen estos autores tiene que ver con dos procesos históricos fundamentales: “la revolución nacional y la revolución industrial” (Sulmont, 2010, pág. 9).

En resumen, la primera tiene que ver con el conflicto por el poder político y cultural entre identidades locales versus nacionales y entre Iglesia y gobierno. La segunda tiene que ver con el conflicto entre sectores sociales que viven de la actividad agrícola versus los que viven de la actividad industrial y con el conflicto entre clases sociales: los trabajadores y los propietarios (Sulmont, 2010, pág. 9). Con esto como punto de partida, Lipset y Rokkan encuentran que los clivajes vinculados a clase y religión son los que marcan con más fuerza la política de las democracias occidentales del siglo XX, pues derivan en “la formación de partidos liberales, conservadores, socialistas, comunistas, radicales y socialcristianos en varios países europeos” (Sulmont, 2010, pág. 12).

Cuando los partidos expresan adecuadamente estos clivajes, contribuyen a la estabilidad del sistema político. Esto, como recordamos, es fundamental en el modelo socio-psicológico de la Escuela de Michigan. “Al consolidarse los sistemas de partidos, éstos se convierten

en canales regulares para la expresión de conflictos e intereses sociales en la arena política, lo que, a la larga, tiene un efecto estabilizador del sistema político” (Sulmont, 2010, pág. 8).

La manera en que la identificación partidaria estabiliza el sistema político, sigue Sulmont (2010, pág. 8) recontando a otros autores, está en que cuando hay partidos diferenciados entre sí, que expresan distintos intereses y distintas políticas, está implícito que el elector, con su voto, puede cambiar cómo se gobierna y esto, a su vez, implica que cualquier descontento que hubiera se dirija al partido de gobierno “y no hacia el sistema político en su conjunto” (Sulmont, 2010, pág. 8).

Pero tiene otra implicancia, más interesante: cuando los partidos expresan adecuadamente los clivajes sociales y, con ello, general predictibilidad del voto, se habla de un *alineamiento* electoral entre ciertos grupos de electores y ciertos partidos. Pero, como las sociedades son dinámicas, esto puede cambiar: con el cambio social (sociodemográfico, de expansión del voto, cambios educativos, cambios culturales), ciertos clivajes –y afinidades electorales– se debilitan, y otros se fortalecen. “Los procesos de realineamiento y desalineamiento electoral son, entonces, síntomas que pueden indicar el cambio de clivajes y del sistema de partidos” (Sulmont, 2010, pág. 15).

Cuando se habla del modelo socio-psicológico, que descansa fuertemente en la identificación partidaria, esto es fundamental, pues las condiciones partidarias sobre las que se asienta no solo se vinculan mucho a la sociedad americana de la posguerra, sino que cambian durante la segunda mitad del siglo XX. Para Evans,

“This alignment has gradually been eroded by a number of phenomena. Particularly in the case of class, but also in the case of other cleavages, clear links between party and vote according to traditional social structure have disappeared. Either voters have become more individual in their voting choices, due to a rise in sophistication, political knowledge and a blurring of issues at the policy-level, and hence are likely to be [...] more volatile at successive elections” (Evans, 2003, pág. 55).

Con el cambio social, también, cambian los enfoques desde los que se explican los fenómenos sociales y políticos. Es en este contexto que se debe entender el siguiente enfoque para entender el comportamiento electoral en el que nos detendremos: la elección racional.

1.3. La escuela racional

La segunda mitad del siglo XX representa, para las sociedades industrializadas, un cambio en varios aspectos. El primero tiene que ver con desarrollos tecnológicos que cambian el paradigma productivo de estas sociedades hacia una economía de servicios. El segundo, con la mejora económica que impacta en las condiciones de vida de amplias mayorías. Ambos cambios resultan en cambios educativos, cambios en las actitudes hacia la religión y, como resultado, en cambios en cómo se ve el mundo. Como resultado de todo esto, las variables explicativas vinculadas a los modelos sociológico y socio-psicológico parecen resultar menos explicativas (Evans, 2003, pág. 57).

El cambio económico resulta, pues, en un cambio educativo. Y la mayor prevalencia de ciudadanos más educados, a su vez, permite dudar de uno de los supuestos en los que se asienta el modelo socio-psicológico: que los votantes necesitan atajos mentales (la identificación partidaria) para manejar información que se asume no pueden manejar (Sulmont, 2010, pág. 4). Por otra parte, los demás cambios, vinculados no solo a la educación sino también hacia la religión, y la mayor afluencia económica, llevan a otros autores a postular teorías de la “modernización cultural” (Sulmont, 2010, pág. 7). Esto será especialmente relevante para entender la predominancia que cobran los modelos racionales, donde el individuo toma sus decisiones independientemente de los factores previamente mencionados. Nuevamente, en palabras de Evans:

“Arguably no other theory in political science has had more influence than Inglehart’s theory of post-materialist value change (1977). Due to the economic affluence of post-war democracies and the rising levels of education, the post-war generation, socialised under such conditions, have different value-priorities to their parents. Instead of worrying about financial matters and material concerns more generally, they could afford to concentrate on ‘quality-of-life’ issues such as the environment, pacifism, gender equality, equality of ethnic groups, inter alia – the ‘post materialist’ value set. Consequently, they would be less likely to be mobilized by the traditional cleavages and associated values rooted in the conflicts over resources and legitimacy, and more by issues connected with their own values” (Evans, 2003, pág. 59).

Esta visión del nuevo ciudadano de la segunda mitad del siglo XX se monta sobre un cuerpo de estudios que provienen de la disciplina de la economía, y que proponen que las decisiones que toman las personas son informadas y racionales. En el caso de la política y de la elección, el texto que guía este nuevo enfoque, al menos inicialmente, es *An Economic Theory of Democracy*, el libro de 1957 de Anthony Downs. Este ciudadano de la segunda mitad del siglo XX, postulan los modelos racionales, tiene la capacidad y la información para decidir sus votos de manera individual y racional, basándose en su propio interés y

conveniencia, que evalúa durante la campaña electoral, y la evaluación retrospectiva que hace de los gobernantes en el poder (Sulmont, 2010, pág. 17; Evans, 2003).

“Both constrained and unconstrained rational choice models assume people consciously and explicitly consider the consequences (both positive and negative) for their own self-interest associated with every alternative course of action” (Lau & Redlawsk, 2006, posición 427).

En su texto “Los enfoques teóricos sobre el comportamiento electoral” (2010), David Sulmont recuenta brevemente las variantes principales de estos modelos racionales.

De un lado se encuentran los “modelos espaciales”, que se basan en la propuesta del votante medio que el propio Downs propone. Lo que plantean estos modelos es que, así como los votantes son racionales, los partidos también lo son, y tratan de establecer propuestas que maximicen sus ganancias en la arena electoral: es decir, sentar posiciones que la mayor parte de potenciales votantes puedan aceptar. En este esquema, los partidos no tienen ideologías vinculadas a visiones de la sociedad, sino que el bienestar social es solo consecuencia de un interés egoísta.

Así, para cada *issue*, el partido intenta establecer una postura que apele a la mayor cantidad de votantes posible. El único freno para no cambiar estas posturas de una elección a otra tiene que ver con la credibilidad que esperan tener, pues el votante hace una evaluación retrospectiva de la postura histórica del partido sobre los diversos temas. Esta variante del modelo racional tiene diversos problemas; por mencionar algunos, la complejidad que implica para el votante hacer este cálculo y evaluación con múltiples temas de campaña; la posibilidad de que otro partido tenga banderas similares, lo que reduzca la diferenciación en la competencia política; y, desde una perspectiva teórica, la posibilidad de que la postura contraria a la que enarbola un partido apele a coaliciones minoritarias que terminen ganando la elección.

La otra variante de los modelos racionales es la econométrica, que plantea que el elector vota pensando directamente en su beneficio económico: así, hará una evaluación retrospectiva del actuar del gobierno y cómo este ha afectado su situación económica personal, así como lo que espera ganar si el gobierno se queda o si cambia. El problema principal, nuevamente, es la posibilidad real del votante de evaluar con precisión posibles resultados económicos que pueden ser resultados directos o indirectos de temas que no necesariamente maneja (Evans, 2003). Como menciona Sulmont,

“Una de las críticas que se formulan respecto de los modelos racionales, es la escasa capacidad y el déficit de información que tienen los ciudadanos comunes para manejar la

complejidad de los asuntos públicos y comprender el funcionamiento del sistema político. Ello lleva a plantear la hipótesis de la racionalidad limitada del elector, enfocando el análisis en los procesos de decisión y el tiempo o dedicación que invierten para adquirir y procesar información, asumiendo que, por lo general, los electores siguen siendo personas poco competentes, políticamente hablando.” (Sulmont, 2010, pág. 18).

Lo anterior no quiere decir que la teoría de la elección racional no aporte a la comprensión del comportamiento electoral, al menos en sociedades occidentales desarrolladas. De hecho, cada uno de los enfoques hasta ahora revisados aporta algo a un tema complejo: de una parte, la estructura social, que ve al elector como un ser social más que un individuo aislado (Sulmont, 2010, pág. 21), y cuyo espacio en la sociedad condiciona de alguna manera –el debate está en cómo- al elector con respecto a su sistema político (Evans, 2003, pág. 65); de otro lado, la socialización temprana y el conjunto de valores que transmite y sirve como marco referencial para la evaluación de lo político (Sulmont, 2010, pág. 21; Evans, 2003, pág. 65). En este panorama, el aporte de la elección racional es intentar ver el campo desde el punto de vista del elector y, en esta medida, le da mayor relevancia al contexto particular de cada campaña y los estímulos que presenta al votante (Sulmont, 2010, pág. 21; Evans, 2003, pág. 89).

Entendiendo, entonces, que cada enfoque del comportamiento electoral contribuye a entender una parte del objeto de estudio, desde el punto de vista de la “demanda” –y no de la “oferta” electoral-, se entiende que la siguiente fase de los estudios sobre este tema se adentren más en los procesos de decisión del elector. “Overall, then, rational choice cannot necessarily explain everything, but it can give us insight into a process to form the basis for further testing of individual hypotheses” (Evans, 2003, pág. 89).

1.4. Explicaciones contemporáneas: La racionalidad limitada del elector

El hecho de que llevar a la vida real los modelos de elección racional sea imposible ha llevado a algunos investigadores y analistas a asumir que el voto, si no es racional en estos términos, es un voto azaroso y vacío de contenido, que incluso puede llevar a la manipulación de los votantes (Popkin, 1994, pág. 332). Ante esta visión se alza la teoría contraria: incluso en una situación de baja información y dispersión de fuentes de información, el votante tiene las herramientas cognitivas para tomar decisiones razonadas.

Entre los textos fundamentales de esta corriente se encuentra *The Reasoning Voter: Communication and Persuasion in Presidential Campaigns* (Popkin, 1994) donde, a partir

de sus propios trabajos previos y en respuesta a otros autores, Samuel L. Popkin plantea una teoría general del voto, que propone que el elector real, en la vida real, es perfectamente capaz de tomar decisiones racionales incluso en un contexto de baja información. Con ello, desvincula la idea, fundamental en las teorías de la elección racional, de que la cantidad de información sopesada y evaluada determina la calidad del voto. “I have emphasized that low information reasoning is by no means devoid of substantive content, and is instead a process that economically incorporates learning and information from past experiences, daily life, the media, and political campaigns” (Popkin, 1994, pág. 332).

En este libro, Popkin intenta explicar cómo los votantes obtienen información, qué atajos mentales usan para llenar aquellos vacíos de información o de comprensión acerca de las opciones políticas, cómo procesan información sobre los candidatos y cuál es el rol de las campañas políticas en este proceso (Popkin, 1994, pág. 35-36).

En cuanto a lo primero, Popkin (1994) propone que los votantes obtienen información a través de un ida y vuelta entre sus experiencias diarias, los medios de comunicación y las experiencias interpersonales. La experiencia de las personas es extremadamente relevante: para la mayoría, los temas que le interesan son los que le afectan de maneras concretas, y los medios de comunicación tienen el rol de decir a los ciudadanos “what the government is actually doing” (Popkin, 1994, pág. 49). En este proceso, Popkin propone, los votantes saben distinguir entre problemas personales y problemas de gobierno, su propia situación y el desempeño del gobierno, y cambios en las condiciones económicas, según lo que puedan significar para sí mismos. También, postula, los votantes toman en cuenta no solo las condiciones políticas y económicas del corto y el largo plazo. En esta adquisición de información, las campañas son fundamentales: no solo porque incrementan la información sino porque ayudan a que las personas lleguen a hacer la conexión entre los temas relevantes con la política (Popkin, 1994, págs. 55-70)

Pero incluso tomando en consideración lo anterior, el autor plantea que los ciudadanos tienen grandes vacíos de información acerca de los asuntos gubernamentales y la política y que, ante eso, utilizan atajos mentales, “easily obtained and used forms of information to serve as “second-best” substitutes for harder-to-obtain kinds of data” (Popkin, 1994, pág. 75). Estos atajos tienen que ver con el intercambio de información con personas de sus círculos, que ayudan a contextualizar cierta información; la evaluación de los partidos políticos, que ayuda a evaluar propuestas (y candidatos) sobre los que se tiene poca

información; y atajos para evaluar a un candidato específico.

En esta etapa de la decisión, el votante busca evaluar si el candidato tiene las competencias para el puesto, no solo en cuanto al cumplimiento de promesas electorales sino al manejo general del gobierno y de los problemas que se le presenten. En una situación ideal, los votantes tendrían acceso y sopesarían su desempeño político en cargos públicos en el pasado, pero esto implica mucho esfuerzo por parte del votante. En cambio, evalúa su desempeño en las elecciones primarias (recordemos que el libro hace referencia a EE.UU.) y en la campaña electoral (que, a su vez, corresponde al momento político que viva el país) (Popkin, 1994, págs. 103-105).

Otro de los aspectos que se evalúa de los candidatos es qué postura tienen en cuanto a ciertas políticas públicas. Sin embargo, saber la verdad sobre las preferencias de los candidatos puede ser extremadamente difícil, por lo que los votantes recurren a atajos como las características sociodemográficas de los candidatos y los apoyos políticos que reciben; y, sobre todo, a sus características personales:

“When voters estimate a candidate’s preferences they take account of sincerity –whether the candidate really cares about their concerns. Because it is difficult, for example, to assess whether a compromise bill was the best that could be done, or whether a politician reneged on his commitments, they take shortcuts: they estimate public morality from private morality and character” (Popkin, 1994, pág. 109).

Finalmente, está el tema de si el candidato va por la reelección o no: en el caso de la reelección, se evalúa lo que ha hecho y cómo se ha comportado en situaciones reales; en el caso del retador, lo único que tiene el votante es cómo se desempeña durante la campaña.

Pero decidir a quién darle el voto, plantea el autor, va más allá de la data que se pueda adquirir, pues tiene que ver con lo que se infiera a partir de esta data. Tomando conceptos de la psicología cognitiva, el autor plantea que los votantes tienen un modo de procesamiento de información clínico, que busca crear una narrativa acerca del candidato llenando los vacíos con inferencias y asunciones (Popkin, 1994, pág. 118), para los que luego solo buscan (o encuentran) información confirmatoria.

Esto, afirma el autor, sucede incluso entre los votantes más educados y es altamente relevante. “They (the citizens) must be judged in part by who they know and respond to, not simply by what they know” (Popkin, 1994, pág. 343). Y, en esa medida, es relevante cómo eligen dónde informarse.

Hasta este punto hemos revisado, muy someramente, las principales teorías acerca del comportamiento electoral. Sin embargo, todas estas fueron desarrolladas en y para EE.UU., lo que las hace difícilmente aplicables a otros sistemas de gobierno e institucionales del mundo. Probablemente algunos de los aspectos mencionados por estas teorías sean aplicables, pero otros no. Por ello, vale la pena revisar qué se ha escrito al respecto primero para realidades más cercanas.



2. PANORAMA DEL COMPORTAMIENTO ELECTORAL EN AMÉRICA LATINA Y EL PERÚ

El capítulo anterior cerró explicando cómo las teorías sobre comportamiento electoral que han guiado la disciplina desde los años 40 han sido producidas y aplicadas en EE.UU. La pregunta que muchos investigadores se han hecho es cuánto de ellas se puede aplicar a otro tipo de democracias representativas, por ejemplo, aquellas con sistemas de gobierno distinto del presidencial o con sistemas de partidos no bipartidistas. En esta sección intentaremos aterrizar dichas teorías a la realidad latinoamericana y, más concretamente, del Perú, para terminar con la dispersa literatura que hay acerca de comportamiento electoral para el nuestro país, especialmente en lo que concierne al voto congresal.

La literatura acerca de comportamiento electoral para América Latina, explican Ryan Carlin, Matthew Singer y Elizabeth Zechmeister en el prefacio de su libro *The Latin American Voter* (2015) ha sido a lo largo de los años, si no escasa, al menos dispersa en sus enfoques propositivos y metodológicos: esto, entienden dichos autores, se debe a que la data numérica en los países de la región ha sido desigual y de difícil acceso. Quizás debido a eso, o quizás como consecuencia, los autores explican que

“Voter behavior rarely figured into general discussions of Latin American politics, and colleagues who studied other topics or other regions often questioned us about whether traditional models of voting behavior were relevant in a region they perceived to be dominated by clientelism and populism”. (Carlin *et al.*, 2015: posición 272-276)

El libro *The Latin American Voter* emprende por primera vez la tarea de revisar data creciente y comparable a nivel de países y de región –la del Barómetro de las Américas–, para entender quiénes son los votantes, qué aspectos influyen su voto desde las teorías clásicas de comportamiento electoral y qué aspectos contextuales o institucionales son exclusivos o comunes a los distintos países de América Latina y/o distintos de otros espacios (Carlin *et al.*, 2015: posición 383).

Para el caso peruano, la producción académica, recontada por Jorge Aragón, Marylía Cruz y Diego Sánchez (2018, posición 13281 y 15006), sigue este patrón de escasez y dispersión, y los autores resumen que la literatura académica específica acerca de comportamiento electoral en nuestro país desde 1980 en adelante ha tenido dos afirmaciones principales: una, que la acerca a la Escuela de Columbia, indica que el grupo social al que pertenecen los votantes impacta en el sentido de sus votos; otra, que ni los vínculos partidarios (Escuela de Michigan) ni las propuestas políticas (Escuela Racional)

guían el voto en el Perú; por el contrario, estos derivan de relaciones clientelares y vínculos personalistas.

Veamos, entonces, el aterrizaje de estas teorías a la realidad latinoamericana.

2.1. Características sociales y el voto en América Latina y el Perú

En su libro, Carlin *et al.* (2015) y los autores encargados de cada uno de los capítulos encuentran vínculos claros entre lo sociodemográfico, lo socioeconómico y el sentido del voto en América Latina, en varios sentidos. Lo primero que encuentran es que en América Latina -y en el Perú- las personas más pobres votan en mayor medida por alternativas más cercanas a la izquierda. Sin embargo, este clivaje necesita ser activado desde el lado de la oferta política, lo que sucedió con la primera postulación de Ollanta Humala, en el año 2006 (Mainwaring *et al.*, 2015, posición 1933-1946).

Otro de los hallazgos del libro tiene que ver con el aspecto religioso: En el capítulo que les corresponde, los autores Boas y Smith encuentran que parte del sentido del voto en Latinoamérica está explicado por la religión. Pese a los cambios sociales del continente, se sigue viendo que las personas más religiosas tienden a votar más a la derecha del espectro político, mientras que las personas menos religiosas tienden a votar más a la izquierda. Sin embargo, los autores encuentran que esto depende también, como en el caso anterior, de cuánto esto sea activado por parte de los candidatos presidenciales. Los autores hallan también que cada religión tiende a preferir votar por candidatos de su misma religión (Boas y Smith, 2015, posición 1997-2313).

La etnicidad impacta solo parcialmente en el comportamiento electoral de los votantes latinoamericanos. De los rasgos vinculados a la etnicidad –autoidentificación racial e idioma- el idioma se relaciona más con un voto hacia la izquierda. Sin embargo, los resultados varían mucho de país a país. Nuevamente, para el caso de la etnicidad como variable del comportamiento electoral la oferta juega un rol relevante: de un lado, la etnicidad es fluida, en tanto autoidentificación, por lo que puede ser activada o no serlo por los candidatos; de otro lado, el tema de la etnicidad es más relevante cuando hay más diversidad étnica entre los candidatos. Aunque no lo reporta a detalle, el autor menciona el caso de Ollanta Humala, donde se cumple lo antes dicho: sí hay relación entre el idioma materno y el voto por dicho candidato, aunque no hay relación estadística entre ese mismo voto y la autoidentificación étnica (Moreno, 2015: posición 2399-2697).

El género también impacta en las elecciones de los votantes latinoamericanos, aunque se encuentra muy vinculado a la mayor o menor tradicionalidad de los roles de género: mientras la maternidad es asociada con elecciones políticas más conservadoras, el trabajo femenino contribuye a cerrar brechas de género. Adicionalmente se encuentra que las mujeres tienden a votar más por mujeres, y la autora del capítulo sugiere que esto podría provenir de una necesidad de representación mayor de los temas femeninos (Morgan, 2015: posición 2760-3077).

Para el caso peruano, como se ha mencionado líneas atrás, de todas estas aristas los autores han puesto especial énfasis en los aspectos socioeconómicos y étnicos del comportamiento electoral. Este enfoque no es arbitrario:

“En un país con tan marcadas diferencias sociales, económicas y culturales, la pertenencia a un determinado grupo social ejerce una fuerte influencia sobre el desarrollo de creencias, valores y culturas políticas que operan como mapas cognitivos para evaluar la oferta electoral y preferir a un determinado candidato u otra organización política durante una campaña electoral” (Aragón *et al.*, 2018: posición 15006).

En esta línea de investigación, David Sulmont (2012) evalúa el comportamiento electoral de los votantes peruanos entre 1980 y el 2006 bajo la luz de cinco variables económicas y sociales: la inclusión en la PEA formal, la lengua materna, la autoidentificación étnica, el Índice de Desarrollo Humano y la esperanza de vida. Los resultados se condicen con lo antes visto: en el Perú, estas variables están relacionadas entre sí y, a su vez, impactan en el sentido del voto: donde hay más exclusión se eligen alternativas que critican el sistema (la izquierda, el nacionalismo) y candidatos que activan sus propias características étnicas (Alejandro Toledo, Ollanta Humala). Pero también encuentra una renovada relevancia de la división social vinculada a la integración en la economía de mercado: los más integrados votan por alternativas más tradicionales o menos rupturistas versus los no integrados.

2.2. Identificaciones políticas y su impacto en el comportamiento electoral en América Latina

Otra manera de enfocar el comportamiento electoral y sus razones tiene que ver con identificaciones políticas o partidarias de largo plazo. En *The Latin American Voter* los autores evalúan varios temas vinculados a la Escuela de Michigan. En esta sección, sin

embargo, recontamos los dos que son más relevantes a esta tesis: el que tiene que ver con la postura ideológica en la escala izquierda-derecha y el que tiene que ver con el partidismo en América Latina.

Para el caso de la identificación ideológica, Elizabeth J. Zechmeister (2015, posición 3685-4059) comprueba que, en efecto, en América Latina los votantes le otorgan su voto a alternativas que se corresponden con sus preferencias ideológicas. Sin embargo, como sucede con los vínculos socioeconómicos y el voto, ella encuentra una gran variación por países. Y esta diferencia al interior de la región tiene que ver con tres aspectos: 1) qué tanto los ciudadanos se autositúan en la escala izquierda-derecha; 2) qué tan capaces son de vincular las etiquetas “izquierda” y “derecha” con propuestas de política pública; 3) qué tan consistente es el sentido del voto con la autoadscripción ideológica.

Con respecto al tema de la autoadscripción, la autora encuentra que esta depende en parte del nivel educativo del ciudadano y en parte de la percepción que haya de que el sistema responde a las demandas ciudadanas. En ese sentido, menciona que “for many Latin Americans, failure to provide a response to the left-right scale is an act of political disassociation” (Zechmeister, 2015, posición 3853)

Aunque “izquierda” y “derecha” no son términos vacíos de contenido, Zechmeister encuentra que tampoco se identifican por completo con cinco temas relevantes al respecto: la dimensión económica, la democrática (democracia versus autoritarismo), la penal (postura hacia implementar penas más drásticas para los criminales), la moral (particularmente derechos de las mujeres y de las minorías) y la dimensión geopolítica (actitud hacia EE.UU.).

Finalmente, la académica se refiere al tema del sistema y la oferta política que de él deriva, y para hallar que la asociación entre autoadscripción ideológica y el voto real es más fuerte cuando los sistemas son más estructurados y más polarizados, es decir, donde los votantes son capaces de identificar consistentemente en el tiempo mayores diferencias entre las alternativas y sus propuestas de políticas públicas. Y, por el contrario, que esta identificación ideología/voto se reduce cuando el sistema es más fragmentado, pues esto genera menos claridad de cara a las opciones políticas, y cuando hay clientelismo, que interrumpe –por decirlo de alguna manera- el proceso de decisión.

El segundo gran tema vinculado a estas identificaciones políticas de largo plazo se refiere a una relación más estructurada: el partidismo. A partir de una duda válida acerca de si en una región como América Latina, con una democracia reciente, el partidismo funciona de

manera similar que en democracias avanzadas, Noam Lupu (2015, posición 4185-4458) examina la data y encuentra que los patrones de partidismo de América Latina, en efecto, se parecen a los de las democracias avanzadas. Como es una constante a lo largo del libro, pese a este gran hallazgo el autor encuentra múltiples diferencias entre los países de la región.

Para llegar a esta conclusión, Lupu describe la fuerte identificación que hay en América Latina con los partidos políticos, pero va más allá: recuenta las principales características del partidismo en democracias avanzadas y las compara con el comportamiento de los partidarios en la región. Estas características son: 1) que las afinidades partidarias se vuelven más fuertes a medida que hay mayor experiencia de procesos políticos y, por lo tanto, con la edad del partidario; 2) que hay una mayor identidad entre partidario y partido en los extremos del espectro político (es decir, los más radicales); que los ciudadanos involucrados con partidos políticos suelen estar más informados acerca de política que los no involucrados; 4) que hay una relación entre partidismo y otras manifestaciones cívicas (por ejemplo, voluntariados). En líneas generales, comprueba que, para América Latina, los patrones de partidismo son muy similares a los de otras realidades.

Sin embargo, las características específicas de cada sociedad y sistema de partidos generan diferencias al interior de la región: mientras que en países con sistemas de partidos muy fragmentados la partidización disminuye, la heterogeneidad social, la institucionalización del sistema de partidos y la polarización del mismo la favorecen.

La visión de un votante guiado por identificaciones ideológicas o partidarias de largo plazo, para el Perú, parece ser algo del pasado. Múltiples autores recuentan el colapso del sistema de partidos derivado de la crisis económica e institucional de los años 80 y 90 en el Perú. Por ello, la academia peruana en general no considera que esta sea una razón de voto. De hecho, es explícita en afirmar lo contrario:

“En particular para el periodo que se inicia con el colapso del sistema de partidos en el Perú durante las décadas de 1980 y 1990 del siglo pasado (Levitsky y Zavaleta 2016, Tanaka 1998), se sostiene que, en la actualidad, las cuestiones vinculadas a la participación y representación política no funcionan ni a través de la racionalidad basada en programas de gobierno ni de la fidelidad con partidos o líderes políticos” (Aragón et al., 2018, posición 13258-13275).

Para el caso peruano, e incluso tomando en cuenta apenas la autoidentificación política, alguna data dura parece respaldar este tipo de posturas. En el documento “Electorado y

Electores en el Perú. Un análisis del perfil electoral 2016” se menciona que, para el Perú, menos del 40% de encuestados reconocen incluso los términos “izquierda” y “derecha”, y llega a ser 75% los que no los reconocen en NSE E, y entre las mujeres (Aragón, 2017, 24-25). Entre quienes sí reconocían los términos se les solicitó ubicarse en la escala del 1 al 10: y aunque el promedio fue 5.5, los resultados arrojaron diferencias entre demográficos, donde los NSE más altos, las mujeres, los más adultos y los más urbanos se ubican más a la derecha de la escala.

Con esto en mente, revisemos a continuación lo que dice la teoría sobre los modelos racionales en América Latina y el Perú.

2.3. El voto racional en América Latina

En líneas generales, dos aspectos marcan la presencia o ausencia de lo que se ha llamado el voto racional: de un lado está el voto por temas de campaña (*issues*) y, del otro, la evaluación retrospectiva del gobierno y su impacto en el voto.

A diferencia de lo que postulan otros autores, en su capítulo de *The Latin American Voter* Andy Baker y Kenneth F. Greene (2015, posición 3273-3598) demuestran que en América Latina el voto por temático o por *issues* no solo existe, sino que es más extendido de lo que se piensa: de hecho, lo encuentran en al menos 14 de los 18 países evaluados. Para estos autores, “Positional issue voting occurs when a voter chooses the candidate whose publicly announced platform best approximates the voter’s own policy preferences” (Baker y Greene, 2015, posición 3287).

Sin embargo, para que este tipo de voto ocurra, varias condiciones deben ser cumplidas. La primera es que las temáticas no deben ser de interés solo personal, sino que deben vincularse a lo público (a diferencia de las razones clientelistas de voto); la segunda, ser temas que no correspondan al universo de los *valence issues* (temas de campaña con amplio consenso social, donde lo que se vota es qué candidato puede afrontarlos mejor), pero todo esto implica, además, que el votante tenga suficiente información política como para tomar la decisión, que evite tomar la decisión sobre la base de rasgos personales de los candidatos y, desde el lado de la oferta, que los políticos expresen sus posturas sobre los mismos. Finalmente, la existencia de este tipo de voto implica que las élites respondan a él una vez en el poder pues, de otro modo, pronto dejaría de ser relevante (Baker y Greene, 2015, posición 3290-3328).

Debido a que la consideración de este tipo de voto debe cumplir muchas condiciones, otros investigadores han argumentado que este tipo de voto es poco relevante en América Latina, y han tratado de explicar el comportamiento electoral a través de otros elementos, como el clientelismo, los demográficos o las características personales de los candidatos. Sin embargo, los autores explican que las maneras de medir este tipo de voto no han sido las correctas (Baker y Greene 2015, posición 3290-3418). Finalmente, en su análisis estadístico encuentran que para uno de los temas más relevantes durante las elecciones – el económico– los resultados indican al menos algún tipo de relevancia del voto antes descrito, aunque hacen mención a la necesidad de seguir evaluando otro tipo de temáticas a futuro (Baker y Greene 2015, posición 3435-3500).

El segundo tema relevante para el voto racional tiene que ver con la evaluación retrospectiva de los gobernantes. Sin embargo, el tema del voto temático no está dissociado de la evaluación retrospectiva de los gobernantes: estos son evaluados *en función de su desempeño en ciertos issues* relevantes a los ciudadanos. En el libro *The Latin American Voter*, que guía este capítulo, se encuentra una relación en la evaluación retrospectiva de los gobiernos y el sentido del voto en tres grandes temas: la economía, el crimen y la corrupción. Pero no solo descubren que la evaluación que se haga del desempeño del gobierno en estos temas tiene una influencia en el comportamiento electoral sino, además, que estos temas están interrelacionados. Y, más allá, que las características del sistema de partidos y del sistema de gobierno impactan en el fundamento mismo de la evaluación retrospectiva, a saber, la capacidad de asignar las responsabilidades. Por ello, como en otros capítulos, se halla mucha diferencia al interior de la región (Carlin *et al.*, 2015, posición 5063-5146).

Con respecto al tema económico, los autores Francois Gélinau y Matthew M. Singer (2015, posición 5151-5403) encuentran que, en América Latina, el vínculo entre el apoyo al gobierno y el desempeño económico depende de muchas variables; entre ellas, la saliencia del tema económico (por ejemplo, los países le asignan más responsabilidad a la economía cuando las cosas van mal); también, la capacidad de asignación de responsabilidades (que se vincula al tipo de sistema de gobierno y el mayor o menor poder presidencial, donde a mayor poder del presidente, el voto económico es más fuerte); y la presencia de una alternativa realista al presidente en ejercicio (es decir, a sistemas de partidos más polarizados, mayor presencia del voto económico).

La relevancia de la economía es tal para los votantes de América Latina que Luigi Manzetti

y Guillermo Rosas (2015, posición 5499-5814) encuentran que impacta también en la evaluación del gobierno en temas de corrupción. Por una parte, cuando la economía no va bien, el voto por el partido de gobierno es mucho menor por quienes perciben corrupción generalizada; en sistemas económicos más abiertos, las personas pueden votar por partidos que se perciben corruptos; el voto por gobiernos percibidos corruptos, también, depende de cómo se perciban sus obras, pues si estas solo benefician a sectores minoritarios de la sociedad, o si hay inflación, el voto por los gobiernos percibidos corruptos es menor.

Finalmente, el tercero de los temas que guían a este votante latinoamericano en su evaluación retrospectiva de gobierno es el crimen. Este es un tema particularmente relevante, pues

“Crime is believed to have important political consequences. Some research links crime with reduced democratic values (Beirne 1997; Newman and Pridemore 2000; Pérez 2003, 2011; Prillaman 2003; Bateson 2012). Moreover, the failure of security and judicial institutions to maintain order and protect citizens’ life and property has been connected to decreases in government credibility (Wilkinson 1986) and the crisis of representation in parts of Latin America (Mainwaring et al. 2006)”. (Pérez, 2015, posición 5872)

Lo que encuentra Orlando Pérez (2015, posición 5872-6142) es que de las dos medidas de la delincuencia –victimización y percepción de violencia- solo la percepción de violencia afecta la decisión de votar por la reelección o votar por otra alternativa: en otras palabras, “while victimization is not a predictor of voter choices, fear of becoming a victim is, at least in some cases” (Pérez, 2015, posición 6142).

Para el caso del Perú, algunos autores encuentran indicios de un voto programático para elecciones anteriores. En este sentido, en su análisis del votante de Lima de las elecciones 2016, Arias y Jaramillo (2017) encuentran que los votos de estos electores se inclinaron hacia candidatos que expresaran algunas demandas puntuales, como la unión civil.

Alguna data estadística parece reforzar la posibilidad de que los votantes tomen en consideración las propuestas de políticas al momento de emitir su voto. Aragón (2017) recuenta este tipo de respuestas en los perfiles del votante peruano 2010 y 2016, aunque reconoce que la academia local mantiene dudas con respecto a esta posibilidad.

“Cabe recordar que el Perfil del elector peruano 2010 indagó sobre qué información requerían los entrevistados para decidir su voto [...]. Sorprendentemente, se encontró que “las

propuestas o el plan de gobierno” era la respuesta más recurrente, tanto como primera opción (26%) como al considerar todas las menciones (33%). Dado que resultados como estos podrían sugerir la existencia de votantes altamente programáticos, algo que va a contracorriente con relación a lo sostenido por diferentes expertos e investigadores, en el estudio de 2016 se decidió cambiar la mecánica de este tipo de preguntas. [...] No obstante estos cambios, un 81% de los entrevistados respondió que las propuestas o planes de gobierno eran de mucha importancia al momento de decidir su voto. Frente a estos resultados, queda pendiente entender mejor qué significados dan los electores al término “planes de gobierno”. En este sentido, es probable, como sugiere Tanaka (2010), que para los electores lo central vengán siendo las imágenes y propuestas generales que circulan en los medios, mezclado con la credibilidad personal de los candidatos” (Aragón, 2017, pág. 32)

La necesidad de comprender la construcción de términos como “planes de gobierno” a la que alude Aragón no es algo menor, pues incluso en temas probadamente relevantes para los electores, como la economía, ha sucedido antes. En su artículo “Reforma económica y opinión pública en Perú, 1990-1995”, Susan Stokes identifica y explica un comportamiento ciudadano supuestamente atípico: en el contexto de inicios de los años 90, tras las reformas económicas, hubo momentos en la aprobación del gobierno fue a contracorriente del voto económico: las mejoras salariales fueron acompañadas de una mayor desaprobación del gobierno. La explicación que encuentra la autora fue que en ese momento los peruanos tuvieron una postura “intertemporal”: “vieron el deterioro del presente como síntoma de un futuro mejor”, pues se creía que estas mejoras podrían reiniciar ciclos inflacionarios como el del gobierno de 1985-1990.

2.4. Vínculos personalistas como razón de elección

Además del vínculo entre lo demográfico y el comportamiento electoral, otro de los temas que ha concitado la atención de la academia peruana son los vínculos personalistas entre electores y elegidos: “los electores peruanos buscan, sobre todo, a personas que, por sus características personales y trayectoria, representen la posibilidad de algún cambio o mejora en el futuro cercano” (Aragón, Cruz y Sánchez 2017: posición 13281). Aunque no se menciona explícitamente, este tipo de evaluaciones configurarían mecanismos heurísticos y atajos mentales para definir por quién votar. En esta misma línea, Paula Muñoz (2010) explica que los votantes peruanos parecen buscar a personas que representen la posibilidad de algún cambio o mejoría en el futuro cercano, ya sea por características personales o por su trayectoria.

En línea similar, Maldonado (2013) plantea que, en las condiciones sistémicas y educativas del Perú, el ejercicio de un voto racional por parte del elector es imposible, lo cual será discutido en los siguientes capítulos de esta tesis:

“En un contexto con un sistema de partidos que no se ha consolidado, donde existen escasas y débiles identidades partidarias, donde la capacidad de procesamiento de información del votante es equivalente con el pobre nivel del sistema educativo y donde la información política que reciben los votantes es muy deficiente, estos no pueden ejercer su potencial racional, y entonces recurren a sus afectos y emociones como información que los guía en la toma de la decisión política acerca de por quién votar” (Maldonado, 2013, pág. 44).

2.5. Comportamiento electoral vinculado a la elección del congreso

La producción académica revisada hasta este momento se orienta a la elección presidencial. Muy poca es la información disponible para la región acerca de la elección congresal, lo que se debe, probablemente, a la diversidad de sistemas de gobierno y electorales, existentes. Cuando el tema se vincula a las racionalidades detrás del voto congresal, la información que existe es aun menor.

Sobre el voto preferencial, sabemos que este se vincula con la desafección de los partidos políticos durante los periodos de retorno a la democracia, y la ruptura—si es que alguna vez lo hubo— del vínculo de los partidos con la ciudadanía en tanto canalizadores de demandas. En el inicio de la tercera ola democratizadora en América Latina, los partidos mantenían el poder de elegir el orden de la lista y “los electores escogían entre listas de aspirantes al Congreso que presentaba el partido político; no tenían ninguna posibilidad de modificarlas y tampoco de optar entre candidatos de distintos partidos” (Romero, 2015, pág. 5).

Sin embargo, la democracia no siempre logra cumplir las expectativas que tiene sobre ella la población, especialmente en cuanto a mejora en las condiciones económicas de vida, y los partidos son vistos con sospecha y rechazo a prácticas que se perciben poco representativas, lo que a su vez lleva a iniciativas de modificación tanto a las leyes de partidos como a la normativa electoral. De cara a la elección congresal, se introduce el voto preferencial: “Finalmente, se buscó generar una mayor cercanía entre los representantes, los diputados y los ciudadanos. Una de las principales tendencias fue el quiebre de la lista partidaria cerrada y bloqueada, tan frecuente al inicio de la democracia” (Romero, 2015, pág. 6).

Las diferentes fórmulas de voto preferencial aplicadas en Latinoamérica no son objeto de esta investigación, pero vale mencionar que cada arreglo institucional tiene sus propias consecuencias. Como menciona Fernando Tuesta (2012, pág. 109), “Las candidaturas individuales fomentan en cierta forma la independencia del candidato frente al partido, en el caso de las listas de partidos, según sea su forma, puede fortalecer (lista cerrada y bloqueada) o debilitar (lista cerrada y no bloqueada, lista abierta) la dependencia del candidato frente a su partido”. Para el caso del Perú cabe mencionar que se trata de una lista cerrada y no bloqueada, que permite a los electores “definir únicamente en la lista presentada por el partido de su preferencia (cerrada), un cierto orden entre los candidatos (no bloqueada)” (Romero, 2015, pág. 6).

Como explica Romero (2015, pág. 8-9) el voto preferencial tiene, por su puesto, algunas ventajas. Una primera es que genera vínculos más directos entre ciudadanía y parlamento. Por otro lado, favorece una rendición de cuentas regional y permite la aparición de liderazgos que no sean tan cercanos a la dirección del partido. Pero tiene, por otra parte, impactos negativos en los partidos políticos, que se hacen institucionalmente más frágiles. El contexto, explica, marca hasta qué punto esto sucede.

“Un sistema de partidos robusto encaja mejor los costos asociados con las listas abiertas, como se observa en Honduras. En cambio, en Perú, en el desestructurado sistema de partidos, se acentúan las tendencias centrífugas, se diluye el vínculo entre los parlamentarios y el partido político. El congresista siente que ha sido elegido gracias a sus méritos, sus virtudes personales, y que debe poco o nada al partido, y por lo tanto, la línea que fija el partido adquiere un carácter vagamente referencial” (Romero, 2015, pág. 8-9)

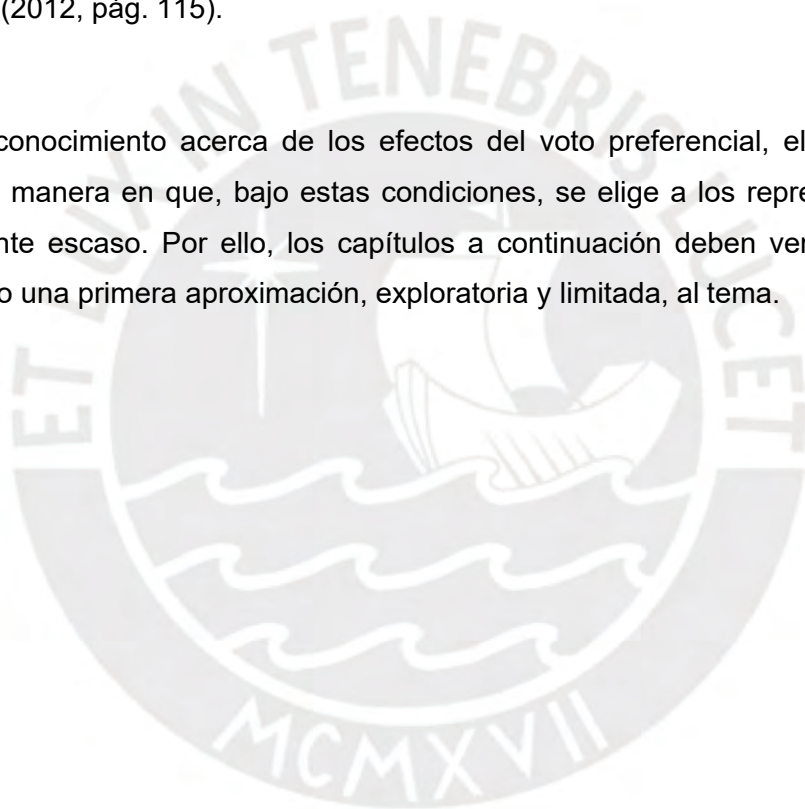
En la campaña, esto genera competencia al interior del partido y no necesariamente con los demás partidos, pues solo se orientan a convencer a los que ya se inclinan por ese partido (Romero, 2015, pág. 9). A esto, Tuesta (2012, pág. 114) llama una “lógica fratricida”. Esto, también, hace más costosas las campañas. Pero quizá lo más importante, en términos de esta investigación, sea que todo lo anterior implica una búsqueda de diferenciación personal que afecta la campaña misma y cómo la percibe el elector: “Todos los candidatos plantean algo para descollar, alcanzar notoriedad, ser recordados por el elector cuando éste se encuentre frente a decenas o centenas de opciones en la papeleta en el recinto de votación” (Romero, 2015, pág. 9)

Otro aspecto relevante, vinculado con esto, es la cantidad de errores materiales que se registran durante el conteo de los votos, particularmente a medida que los electores tienen

un nivel educativo menor; de otra parte, la mayor posibilidad de manipulación, la dificultad de combinar el voto preferencial con las acciones afirmativas (por ejemplo, las cuotas de género), entre otros.

Tanto Tuesta (2012, pág. 115) como Romero (2015, pág. 11-12), explican las ironías de este tipo de elección: uno, que mientras menos usen el voto preferencial, mayor es el peso proporcional de quienes sí lo hacen; el segundo, que pese a esto, la mayoría de veces las listas finales quedan conformadas de manera muy similar a la planteada por las agrupaciones políticas. A esto, Tuesta añade una última consecuencia política: que el voto preferencial incrementa el tiempo necesario para realizar el conteo, lo que genera incertidumbre (2012, pág. 115).

Pese a este conocimiento acerca de los efectos del voto preferencial, el conocimiento vinculado a la manera en que, bajo estas condiciones, se elige a los representantes, es extremadamente escaso. Por ello, los capítulos a continuación deben verse en su real contexto, como una primera aproximación, exploratoria y limitada, al tema.



SEGUNDA PARTE: DISEÑO METODOLÓGICO Y RESULTADOS

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Durante los dos capítulos anteriores se ha hecho una breve revisión de la literatura acerca de comportamiento electoral, y especialmente aquella desarrollada para realidades similares a la del Perú y, más específicamente, para nuestro país. Como se puede ver, la producción académica sobre comportamiento electoral en el país es todavía escasa y dispersa, y prácticamente no existe en ella mención a las razones de elección del Congreso. A contribuir a llenar este vacío se orienta esta tesis.

3.1. Preguntas e hipótesis de investigación

Esta investigación busca esbozar algunas respuestas a la pregunta general de cómo deciden los limeños su voto preferencial para el Congreso de la República en las Elecciones Generales 2021. Lo que planteamos es que existe una racionalidad detrás del voto por el congreso, aunque esta no sea evidente para algunos analistas. En este sentido, encontramos en la realidad de esta elección elementos de cada teoría de comportamiento electoral, pero particularmente de la teoría de la *low information rationality* o *gut rationality*. Esto no es sorprendente puesto que, a su vez, esta misma recoge elementos de las teorías anteriormente mencionadas.

Hipótesis 1: La elección presidencial y la congresal van por cuerdas separadas: si una impacta en la otra, es solo en la medida de lograr pesos y contrapesos al otro poder del Estado. En este sentido, hay una dimensión institucional del voto, que se hace particularmente importante tras 5 años de enfrentamientos entre el Ejecutivo y el Legislativo.

Hipótesis 2: Los partidos cumplen un rol mínimo al momento de elegir congresistas. Los entrevistados tienen claro por qué partidos pueden votar y por cuáles no, y al mismo tiempo, una primera evaluación de algunos candidatos de estos partidos. Sin embargo, en el

siguiente paso predomina el individuo por sobre el partido, pues el votante sabe que, en la realidad, la significancia del partido es mínima y hay muchos partidos cascarones.

Hipótesis 3: Al momento de definir el voto preferencial, los ciudadanos no quieren perder su voto o desperdiciarlo en quien no se percibe adecuado para el cargo. Por ello, toman en consideración las posibilidades percibidas que tiene el candidato de salir electo (existe un voto estratégico), la evaluación retrospectiva del actuar público y privado del candidato y aquellas características personales que puedan percibir a través de su desempeño en medios de comunicación. Por el contrario, los temas de los que habla el candidato no son tomados en consideración, pues al elector le es imposible registrar los temas que intenta poner en agenda cada campaña.

3.2. Metodología de la investigación

Como se ha visto en capítulos anteriores, la literatura que existe acerca de la elección congresal es mínima, de manera que la presente investigación tiene un carácter exploratorio. Por ello se ha optado por una investigación de carácter cualitativo, que permita describir y empezar a entender las razones de los votantes. Con el objeto de entender cómo se iba construyendo la elección preferencial de congresistas a lo largo de la campaña electoral, se realizó un panel de entrevistas a votantes de Lima Metropolitana, en cinco fechas aproximadas a lo largo de las Elecciones Generales 2021: el 15 de febrero, el 15 de marzo, el 30 de marzo, el 8-10 de abril (antes de la elección) y el 15 de abril. Posteriormente, para hacer algo más robustos los resultados, se optó por entrevistar a 4 personas adicionales que hubieran usado su voto preferencial (15 de abril). Casi todas las entrevistas fueron realizadas por medio de videollamada, debido a las restricciones debido a la pandemia del Coronavirus. En algunos casos, según las condiciones técnicas del entrevistado, se optó por llamadas telefónicas o, incluso, audios de WhatsApp.

Por su carácter cualitativo, las conclusiones que de esta investigación salgan no pueden extenderse acríticamente a toda la población, pero pueden dar pistas que contribuyan a futuras investigaciones en el tema.

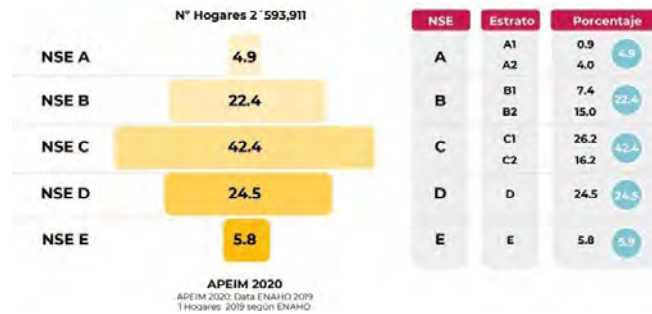
3.3. Sobre el universo y la muestra

La presente investigación se centra en el universo de votantes de Lima Metropolitana, una circunscripción de más de 7 millones de electores (Ayala, 2016, pág. 444). Desde el inicio se establecieron tres aspectos relevantes para esta muestra, con el fin de aumentar la calidad de la información obtenida:

- En primer lugar, debía tratarse de hombres y mujeres, si no nacidos, residentes y votantes en la circunscripción de Lima al menos en los últimos 10 años, es decir, en las elecciones generales del año 2011 y 2016 y en las elecciones complementarias del año 2020.
- En segundo lugar, se optó por personas que tuvieran alguna experiencia como votantes, para poder recopilar información acerca de su historia política. A partir del padrón del JNE para las Elecciones Congresales Extraordinarias 2020 se definió trabajar con votantes de entre 30 a 49 años de edad (40.31% del padrón electoral 2020). Este rango fue subdividido en el rango de 30 a 39, por una parte, y 40 a 49, por otra, para mejorar la diversidad de opiniones y experiencias. Los votantes de 50 años a más fueron dejados de lado por temas de tamaño de muestra y facilidad de acceso a medios digitales de videollamadas.
- En tercer lugar, los entrevistados no debían militar o haber militado en algún partido político, pues esto podría sesgar su evaluación acerca de las distintas agrupaciones políticas y alejarla de la que haría un ciudadano promedio.

En cuanto al nivel socioeconómico de los entrevistados, se optó por trabajar con la construcción de Niveles Socioeconómicos de la Asociación Peruana de Empresas de Inteligencia de Mercado (APEIM). Esta decisión se sustenta en la necesidad de filtrar a los encuestados a partir de las preguntas de acceso a bienes y servicios priorizados estadísticamente por la asociación, lo que, a su vez, para el informe de NSE 2020 fue resultado de la información oficial de ENAHO 2019.

Distribución de Hogares según NSE 2020 Lima (Sin Callao)



Distribución de Personas según NSE 2020 Lima (Sin Callao)



Como se observa en los gráficos, la pirámide socioeconómica de Lima es, en realidad, un rombo. En este caso se optó por entrevistar a personas de NSE C, que es el más grande en términos cuantitativos: el 42,4% de hogares y el 44,6% de la población. El NSE C tiene una particularidad adicional, que lo hace especialmente interesante: parte de la gran masa poblacional que lo conforma constituye una clase media muy típica (C1) y parte vive con claras carencias (C2). Esto contribuyó con la elección del segmento, con el fin de asegurar la recopilación de experiencias y lógicas distintas en los votantes.

Pero la razón de elección del NSE C no es meramente numérica: analizando las elecciones presidenciales, Alfredo Torres (2020) explica la relevancia de este NSE:

“Los niveles socioeconómicos A y B han preferido, normalmente, candidatos partidarios de la economía de mercado. En los niveles socioeconómicos D y E suelen tener más acogida candidatos populistas o de izquierda. El nivel C ha sido casi siempre el fiel de la balanza, en

la mayoría de los casos, en apoyo del modelo económico, pero más dispuestos a apoyar, a veces, propuestas populistas” (Torres, 2020, pág. 114)

Finalmente, pese a ser un estudio de corte cualitativo, se buscó asegurar la representación geográfica de las distintas zonas de Lima. Esto, nuevamente, se fundamenta en información oficial: en el 2014, para el INEI Lima se dividía en 4 agrupaciones de distritos: Lima Norte, Lima Centro, Lima Sur y Lima Este¹. Sin embargo, esto, finalmente, no se logró por completo.

Con toda esta información, la muestra fue establecida en 8 entrevistas, distribuidas como se puede apreciar en la siguiente figura. Una muestra de este tipo permite tener máxima dispersión y, al tiempo, suficientes casos como para, al menos, esbozar si existen diferencias por sexo (4 hombres, 4 mujeres) y edad (4 casos del rango de 30 a 39 y 4 casos del rango de 40 a 49).

		30-39 años				40-49 años			
		L. Sur	L. Centro	L. Norte	L. Este	L. Sur	L. Centro	L. Norte	L. Este
Hombres	L. Sur	1							
	L. Centro						1		
	L. Norte			1					
	L. Este								1
Mujeres	L. Sur					1			
	L. Centro		1						
	L. Norte							1	
	L. Este				1				

El contacto con los participantes se hizo a través de la empresa de reclutamiento EBC Line of Research, con amplia experiencia en el rubro. La decisión de hacerlo de esta manera fue para evitar un sesgo de proximidad con la entrevistadora. A los participantes se les entregó un incentivo económico para asegurar su participación a lo largo de todo el campo. El trabajo de la agencia de reclutamiento fue ad-honorem.

¹ Lima Norte: distritos de Ancón, Carabaylo, Comas, Independencia, Los Olivos, Puente Piedra, San Martín de Porres y Santa Rosa.
 Lima Centro: distritos de Barranco, Breña, Jesús María, La Victoria, Lima, Lince, Magdalena del Mar, Miraflores, Pueblo Libre, Rímac, San Borja, San Isidro, San Miguel, Santiago de Surco y Surquillo.
 Lima Sur: Chorrillos, Lurín, Pachacámac, Pucusana, Punta Hermosa, Punta Negra, San Bartolo, San Juan de Miraflores, Santa María del Mar, Villa El Salvador, Villa María del Triunfo.
 Lima Este: Ate, Chaclacayo, Cieneguilla, El Agustino, La Molina, Lurigancho, San Juan de Lurigancho, San Luis, Santa Anita.

3.4. Sobre las fechas de campo

Definida la muestra, se establecieron las fechas de las entrevistas. Por razones vinculadas al calendario electoral, a la experiencia de elecciones pasadas en cuanto al “arranque” de la campaña y a la necesidad de una mayor frecuencia a medida que se acercaba el día de la elección, se propusieron las siguientes fechas:

- **15 de febrero:** la elección de la fecha se vinculó con el calendario electoral: el 10 de febrero fue la fecha límite para la publicación de fórmulas y listas admitidas por el JNE. El objetivo central fue tener un punto de partida sobre el cual poder comparar las siguientes olas de entrevistas. Sin embargo, las entrevistas fueron realizadas entre el 20 y el 27 de febrero de 2021.
- **15 de marzo:** la fecha fue seleccionada, en parte, por el calendario electoral -el 12 de marzo fue la fecha límite establecida por el JNE para la resolución de tachas y exclusión de candidatos- y, en parte, en el supuesto de que la campaña habría ya arrancado con fuerza para ese momento. Esto, como veremos, no sucedió. Las entrevistas, en este caso, fueron realizadas entre el 13 y 15 de marzo de 2021.
- **31 de marzo:** la propuesta fue conversar con los informantes con mayor frecuencia a medida que se acercaba la elección. Así, se consideró una tercera ronda de entrevistas una semana antes de las elecciones. Finalmente, esta ronda de entrevistas se realizó los días 1, 2 y 3 de abril, con el objetivo de entender la percepción acerca de los debates oficiales del JNE, realizados los días 29, 30 y 31 de marzo de 2021.
- **8-9 de abril:** la última ronda antes de las elecciones se estableció para los dos días previos a la elección.
- **15 de abril:** con el fin de conocer las elecciones tomadas por los entrevistados, se estableció la última ronda posterior a la elección. El objetivo de esta, además, sería preguntar algunas cosas que no se podían haber preguntado sin sesgar la conversación.
- **15 de abril:** dado que parte de la muestra no había optado por votar preferenciales para el Congreso, se realizó una ronda final de entrevistas, con cuatro informantes adicionales que sí hubieran utilizado sus votos presidenciales, para poder terminar de evaluar las razones de los votantes.

3.5. Sobre los instrumentos de recojo de información

Para la recolección de información de la muestra original se diseñaron tres guías de indagación:

- Para la primera entrevista, la guía estaba vinculada a la historia electoral del entrevistado y su percepción del Perú, la política y los políticos peruanos.
- Para la segunda, tercera y cuarta entrevistas, la guía se vinculaba a la percepción de cómo avanzaba la campaña electoral y qué candidatos o temas le habían llamado la atención durante el tiempo desde la última entrevista.
- Para la quinta entrevista, la guía se orientó a entender por quiénes votaron finalmente y hacer algunas preguntas de cierre que hubieran podido sesgarlos de haber sido preguntadas previamente.

Las guías se encuentran en los anexos de esta investigación.

3.6. Sobre la confidencialidad de los datos

Debido a la pandemia del nuevo Coronavirus, y debido a que las entrevistas fueron grabadas, se leyó a los entrevistados la hoja de consentimiento informado requerida por la Pontificia Universidad Católica del Perú, donde se explicaban los objetivos, fechas y usos de la información. Asimismo, en el mismo documento se preguntó a los entrevistados si deseaban ser citados con nombre y apellido o si, caso contrario, deseaban permanecer en el anonimato. Debido a que parte importante de la muestra prefirió el anonimato, se ha optado por dejar de manera anónima a todos los participantes, para evitar confusiones.

Una copia del consentimiento informado leído a los participantes se encuentra en los anexos de esta investigación.

4. EL CONTEXTO DE LA ELECCIÓN

4.1. El Perú y sus problemas

El Perú es identificado por los entrevistados con ideas abstractas y lugares comunes, como la Patria, a la que se ama -tautológicamente- porque se le debe amar (“Es donde hemos nacido, uno lo quiere, porque es su patria, definitivamente, y siempre desea que le vaya bien”). Se rescata del Perú principalmente su belleza y riquezas naturales y paisajísticas, pero también se rescata la actitud positiva y el espíritu trabajador de su población:

“La gente, es pilas, alegre, te ayuda, te apoya. Si eres nuevo en algún trabajo te dan consejos, aunque seas la competencia. Esos hay más que los malos. [...] Más he conocido esa gente trabajadora, que se mata por trabajar y no tiene miedo de compartir con los demás”.

Sin embargo, los entrevistados reconocen amplias dificultades en el país, que marcan su apreciación sobre todos los temas que serán tocados en las entrevistas, vinculados a los servicios del Estado y el acceso que se tiene a ellos: la desigualdad / inequidad; la burocracia; la corrupción; la delincuencia / sistema de justicia; y los políticos. Algunos de ellos coinciden con lo reportado por el INEI (2020, pág. 3) antes de la pandemia.

CUADRO N° 02
PERÚ: PRINCIPALES PROBLEMAS DEL PAÍS
Semestre: Octubre 2018 - Marzo 2019 / Octubre 2019 - Marzo 2020
(Porcentaje)
En su opinión, actualmente, ¿Cuáles son los principales problemas del País?

Prioridad del Problema	Semestre Móvil		Variación (puntos porcentuales)
	Oct18-Mar19	Oct19-Mar20	
Corrupción	64,5	60,6	-3,9
Delincuencia	39,2	41,8	2,6
Pobreza	20,3	17,8	-2,5
Falta de seguridad ciudadana	13,9	16,2	2,3
Falta de empleo	12,3	12,3	0,0
Mala calidad de la educación estatal	9,0	10,6	1,6

Nota: Pregunta con alternativas de respuesta múltiple.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) - Encuesta Nacional de Hogares. Módulo: Gobernabilidad, Transparencia y Democracia.

De todos estos, la desigualdad y la inequidad son los más recurrentes en las entrevistas: los entrevistados reclaman que se trate a todos por igual, pues se encuentran fuertes diferencias entre los privilegiados y los no privilegiados, sobre todo en lo que concierne a temas socioeconómicos y étnicos. Puede tratarse de la dicotomía rico-pobre; microempresario-gran empresario; andino-costeño; rural-urbano; hombre-mujer. Y esta desigualdad, como se verá, está vinculada a la política, a la corrupción, al deficiente sistema

de justicia, a los servicios del Estado en general.

“A una señora que tiene su hijito cargado, muy pocas veces le hacen caso, pero se va un comando, o vas recomendado por alguna persona, [y dices] ‘Vengo por tal persona’. Pum, ya le atienden rapidito, ‘Pase usted, señor, siéntese acá, qué pasa, le llamo al teniente, al capitán’. Pero si no tienes vara, no tienes nadie conocido, no eres nada, haces tu cola, ven para allá, anda para acá, no hay igualdad”.

Vinculado a lo anterior se encuentra la corrupción y la burocracia, que se ven como uno de los aspectos más negativos del Perú. La corrupción y la burocracia son conceptos relacionados, y se entienden como el aprovechamiento personal / indebido de los recursos del Estado pero que tiene un impacto directo en la vida de los ciudadanos: impiden o demoran la provisión de servicios para la población.

“Porque si una persona le están pagando un sueldo, esa persona tiene que hacer su trabajo, por qué esperar tanto tiempo, por qué esperar que haya tanta coima, favoritismo.”

Otro aspecto negativo del Perú es la delincuencia. Este es un problema saliente desde hace varios años (lo que expresan cuando recuerdan sus decisiones de voto previas y actuales) y se vincula con la inacción de dos instituciones fundamentales del Estado: la policía y la justicia, que se piensa suelen jugar en favor del “malo”: mientras se libera a delincuentes, incluso atrapados in fraganti, hay inocentes presos sin sentencia. El accionar de la policía y de la justicia, sin embargo, van más allá del plano de la delincuencia común: la profunda injusticia que se percibe en su accionar se extiende a los políticos, quienes se percibe tienen un trato preferencial.

4.2. Percepciones acerca de la política

Para los entrevistados, la política refleja todo lo que está mal con el Perú: los políticos se perciben como corruptos, como aquellos que se benefician de las desigualdades y privilegios, en desmedro de los demás. Esta corrupción, como ya se mencionó, tiene que ver no solo con la omisión de funciones sino con las maneras más directas de la corrupción.

“El Perú tiene un significado muy fuerte para mí, por lo que estamos viendo lo que está pasando, ver cómo tantas personas nos hacen daño, al menos en la política más que nada, entran al poder solamente para que se beneficien ellos, no lo hacen por vocación o porque ellos quieren entrar para luchar por el pueblo, sino para su bienestar de ellos”.

Esto sucede, para los entrevistados, en todos los niveles de gobierno, desde el municipal

hasta el central.

“Las autoridades ven por su bien propio, no ven por el bien de la localidad, de la ciudad, y se ve cuando cada día sales a la calle”.

La visión que hay acerca de la política es profundamente pesimista, y se pone peor: incluso si se lograra elegir a personas que cumplan los requisitos para el cargo para el que postulan, una las percepciones que se encuentra repetidamente entre los entrevistados es que la mala política tiene mecanismos para autoperpetuarse, y que absorbe en sus dinámicas incluso a quienes tienen buenas intenciones.

“Yo tengo un amigo en la municipalidad, [...] y me dijo: ‘Yo entré y del Vaso de Leche se agarran la leche, se reparten de lo que sobre, dan la mitad, nomás, y la mitad es para la comisión que reparte, para los grandes, todo eso, de ahí un cupo va para el alcalde, y el resto es para los que están ahí, y así es. [...] Yo no quería, yo no quería [...] O sea, yo he venido, recibo mi sueldo y quiero vivir con mi sueldo, nomás, yo no quiero robar, no voy a agarrar plata de aquí, de allá, voy a hacer la prueba de cómo es’. Y le dijeron: ‘No, Roberto, pero aquí la cosa es así, así que agarra, nomás. Esto es lo tuyo’. ‘Pero si yo no quiero, yo he venido a trabajar, nomás’. [...] ‘No, esa es la nuestra, Roberto, [...] Esto siempre ha sido así, va a ser así y seguirá siendo así. Entonces, tú y yo no lo vamos a cambiar. Si quieres, agarra, y si no quieres, también no agarres, y no digas nada. No sé. Pero esto ha sido así, va a ser así y seguirá siendo así”.

La responsabilidad principal de la situación se asigna a los electores, quienes no siempre toman su responsabilidad en serio: de manera extendida, los entrevistados no entienden por qué el pueblo vota como lo hace, y se atribuye a una falta de interés o de información acerca de los potenciales gobernantes.

“Hay diferentes tipos de electores, porque a veces hay personas que eligen por elegir, no estudian la vida del candidato que quieren que gobierne la Patria, su Perú. Tienes que saber por qué elegirlo. Al menos, yo, cuando he votado, he tratado de leer la vida de aquella persona que quiero que rija mi país como Presidente, a ver con quiénes está trabajando, a quiénes de la mano está llevando”.

Esta falta de compromiso o responsabilidad de los votantes no solo se asigna a otras personas: ellos mismos recuerdan, en diversas ocasiones, no haber votado con suficiente información, o incluso votar para evitar la multa.

“A veces... no sabemos por quién votamos, no llegamos a conocer a las personas o a estudiarlas bien, qué proyectos tienen, a última hora voto por votar, me confundí, tenías que votar por tal y al final votan por otra persona porque no sabíamos, en el cuadro no salen los

nombres, solo sale el icono de ellos y a veces se confunde la gente, no sabemos por quién estamos votando”.

La visión negativa de la política se ve confirmada con cada elección: en ese sentido, el aprendizaje es constante. Los electores intentan elegir “bien”, pero cada vez que lo hacen, esto resulta en una decepción más. Esto deriva en una gran desconfianza hacia todos los políticos.

“Yo, antes de tomar estas decisiones de no votar por nadie, buscaba lo que ofrecían, trabajo, mejoras salariales, mejoras laborales, mejoras en comunidad, y mejoras de un ambiente de que el Perú sea un país innovador, seguridad ciudadana que es lo principal que ofrecen y nunca cumplen, se olvidan en el transcurso del tiempo, eso es lo que puedo sentir de la gente joven que busca”.

La dificultad para elegir bien se percibe en la evaluación retrospectiva que se hace de los últimos presidentes del Perú: incluso los que fueron identificados como alternativas que podían contribuir a resolver los problemas ya mencionados del país, terminan siendo vistos de manera muy negativa. Los casos de los dos últimos presidentes electos, antes de la elección que motiva esta tesis, son relevantes para entenderlo.

El primero es el caso de Ollanta Humala. Si hay una palabra que pueda expresar las expectativas que se tenían hacia su gobierno es la de “cambio”, entendido desde dos perspectivas. De una parte, su formación militar llevó a parte de los entrevistados a pensar que sería un político honesto e intachable, intolerante con la corrupción, y al mismo tiempo, severo y activo contra la delincuencia. De otro lado, su discurso vinculado a la desigualdad generó la esperanza de un Estado más justo y próspero.

Pocos recuerdan su gobierno como uno de adecuado desempeño desde el punto de vista económico, aunque tampoco parece destacar negativamente. Sin embargo, las características positivas asociadas a su vida militar desaparecen cuando se toma en cuenta el factor “Nadine”: a la rectitud y eficiencia esperadas en un militar se opone la idea de que tenga una influencia fuerte por parte de la esposa. Pero, más relevante incluso, los problemas judiciales vinculados al caso Odebrecht que llevaron a la ex pareja presidencial a prisión preventiva, lo ponen en el mismo saco de los políticos corruptos de los que los entrevistados denuestan.

“Creo que el ejército es algo estricto, [...] que no les gusta la corrupción, el soborno... por ejemplo en la delincuencia. [...] Pero, todo lo contrario, él y su esposa robaron, las agendas... [...] Su esposa, que metió a casi toda su familia a la política, al Estado, comenzaron a cortar

dinero (creo) de proyectos, es por eso que se fueron presos, por corrupción creo que se fueron presos”.

Algo similar sucedió con Pedro Pablo Kuczynsky. Lo que en el caso de Humala fue un proxy de honestidad, eficiencia y redistribución, en el caso de PPK fue la experiencia: había sido ministro de Economía antes, lo que le daba experiencia en una cartera complicada y exposición a la cosa pública. Era, además, acaudalado y de edad avanzada, lo que se entendía como una garantía de honestidad. En suma, experimentado y honesto.

“Yo voté por PPK porque, como decía yo, ‘Ya este es viejito, este no va a robar, porque... ¿para qué va a robar ya? Este ya va a trabajar por el Perú. Ha hecho obra, fue ministro, ya lo vimos trabajar, sí respondió. Ya, bueno, que sea este el presidente’- Y sí voté (por él), pero lo salieron investigando. Lo mismo, lo mismo, lo mismo. Investigado: que robó acá, robó allá, igual agarró la plata de Odebrecht. Lo mismo, la misma cantaleta de todos”.

Los hechos que marcaron el gobierno de PPK no escapan a la evaluación de los electores: los pecados de uno no hacen santos a otros. Los entrevistados recuerdan los años de la presidencia de PPK como un permanente conflicto entre el Congreso y la Presidencia, donde la mayoría congresal es vista con negatividad. La acción política de Keiko Fujimori y de la bancada fujimorista también es fuertemente desaprobada, y refuerza —una vez más— las ideas antes expuestas: la política es el territorio donde cada actor ve por su propio beneficio, y donde siempre la población es la principal perjudicada.

“(En el 2016) voté por ella (Keiko Fujimori). [...] Bueno, ella no agarró la presidencia, pero los que salieron para congresistas sí, mayormente casi todos ellos salieron. Y sí, fue decepción porque ahí, o sea, mayormente todos hicieron mal, vieron su conveniencia, ellos sí, se agruparon e hicieron mal las cosas. [...] Entre ellos armaron todo el complot para sacarlo a PPK. [...] Me decepcionó porque buscaron la desestabilidad del Gobierno, pues, ¿no? [...] Armaron el complot para sacar a PPK, todavía no dejaron que trabajara, y ver qué nos proponía para el Perú, para los peruanos, eso fue lo que me decepcionó”.

4.3. Decepción y apatía en las Elecciones Generales 2021

Es en este contexto que hay que entender la tercera gran decepción política de los entrevistados en los últimos tiempos: la de Martín Vizcarra. Vizcarra había llegado al poder en el año 2018, y tras múltiples conflictos con el Poder Legislativo, sobrevino el cierre del Congreso, las elecciones congresales complementarias —en las que no presentaría lista—, la pandemia y la posterior continuación de un conflicto entre poderes que terminó en su

vacancia en noviembre del año 2020. Posteriormente, Vizcarra anunció que se presentaría a las elecciones parlamentarias con la lista de Somos Perú para las Elecciones Generales 2021. Durante el tiempo de la primera ronda de entrevistas –entre el 15 y 30 de febrero del 2021- se destaparía el escándalo del “Vacunagate”, que reveló que múltiples autoridades se habían inyectado dosis de “cortesía” del ensayo clínico de Sinopharm durante el tiempo que se estaban negociando las vacunas.

De los hechos antes descritos, el manejo del conflicto con el Congreso electo en 2016, su cierre y posterior convocatoria a elecciones, así como el manejo inicial de la pandemia – logística y comunicacionalmente- generaron en los entrevistados la sensación de tener un presidente firme en su liderazgo, eficiente con los recursos a su alcance y, además, humilde y empático. E incluso con los escándalos revelados durante el año 2020, particularmente el caso Richard Swing, la mayor parte de entrevistados recuerda haber estado firmemente en contra de su vacancia.

Esto, sin embargo, cambió por dos razones: la primera, por la decisión que tuvo de postular al Congreso de la República: para parte de los entrevistados, esto indica una necesidad de seguir formando parte de la alta política. La búsqueda de pertenecer a un poder desprestigiado como el Congreso, que se identifica con una alta impunidad debido a la figura de la inmunidad parlamentaria, produjo sospecha entre quienes antes depositaron su confianza en el expresidente.

“(Vizcarra) Me desilusionó al 100%. Ya eso (el Vacunagate) fue la primera, pero eso no fue lo que derramó la gota al vaso. Que sale del partido, lo sacan, y ¡fum! Va y se acomoda al otro partido, [...] Él quiere seguir en la política, quiere seguir. ¿Qué pasa con la política? ¿Por qué le gusta mucho? ¡Porque ahí está la plata, porque ahí está la marmaja, ahí está el poder! ¿Para qué? Para que no lo sigan investigando, porque si él es congresista, ahí viene la inmunidad, para que no lo investiguen más. Pero no es porque quiera al país, porque quiera trabajar por el Perú, porque quiere luchar, quiere ser el peruano que quiere trabajar, no, quiere ser su conveniencia, quiere ganar, tiene un buen sueldo, tiene buena plata. Entonces, ¿qué pasó? Me desilusionó también Vizcarra”.

La segunda razón, que genera quizá la mayor desazón entre los entrevistados, tiene que ver con el escándalo de las vacunas. En el caso de Vizcarra, quizá por la alta popularidad de la que gozó como presidente, el problema no parece ser el hecho de la vacunación per se sino, sobre todo, el secreto: haberlo hecho en secreto produce, nuevamente, la sospecha de algo turbio.

“Ahora sale el Vacunagate, que se vacunaron antes que todos, ni siquiera sin decirlo. Porque, por mi parte, no me parece incorrecto que lo hayan hecho, porque son los líderes y los líderes yo sí creo que deberían estar cuidados, porque si ellos se mueren, ¿quién nos dirige? [...] Pero yo creo que él sintió que hacía algo malo, por eso no dijo nada, pero si hubiera actuado bien a la Nación, el pueblo sí hubiera entendido”.

Pero, así como los entrevistados llegan a la campaña electoral con alta decepción de la política, confirmada por la historia reciente de la política peruana, la pandemia hace también su parte. El año 2020, y los primeros meses del 2021, se evalúan como tiempos duros no solo desde el plano político sino desde el plano personal: la pérdida de familiares y amigos, así como las preocupaciones por la salud y la alta dificultad para la supervivencia producida por la crisis económica que conlleva la pandemia, llevan a los entrevistados a entrar a la campaña presidencial con poca disposición para la política.

Desde el lado de la campaña, los entrevistados percibirán, a lo largo de las cinco entrevistas, una campaña particularmente apagada, que atribuyen a varios factores. El primero es, por supuesto, la pandemia y el crecimiento de la ola de contagios y muertes, que reduce 1) la movilidad personal de los entrevistados, que intentan reducir sus salidas (aunque se ven en la necesidad de seguir trabajando); 2) la cobertura política en la televisión, pues parte importante de los noticieros son dedicados a la pandemia; y 3) la casi ausencia de campaña presencial (por ejemplo, mítines).

Pero hay, también, desinterés por parte de los electores, quienes expresan no querer ir a votar, o no tener la misma actitud hacia la votación que antes. Y aunque esto tiene que ver, en parte, con el factor pandemia, el principal es la decepción política, que genera una desvinculación emocional de la cosa pública. Elegir mal, se comprobó desde el 2016 hasta el 2021, puede traer serias consecuencias pero, al mismo tiempo, existen serias dudas de que esto pueda cambiar.

“Ya da miedo votar, no saber quién va a hacer las cosas bien, en realidad sí da miedo, [...] da miedo elegir nuevamente y volver a lo mismo, que nada cambie, que siga igual, o quizá peor. (Debemos) buscar una persona adecuada, pero es difícil porque a veces esa persona, por más que se pinte bien, a las finales saca todas sus cosas, y eso da miedo. ¿Qué podemos hacer con eso? No, todos nos preguntamos eso, en quién elegir o en quién dar nuestro voto”.

5. UN VOTO INDIVISIBLE

Como se ha visto en el capítulo anterior, a las elecciones peruanas de abril de 2021 los entrevistados llegaban agotados sanitaria, económica y políticamente. La pandemia había generado una fuerte crisis económica que golpeaba los bolsillos de cientos de miles de personas y ponía en riesgo sus planes y proyectos. Y los políticos, lejos de hacer esfuerzos para reducir las ansiedades sociales, se embarcaron en una guerra de facciones que terminó con un presidente vacado con argumentos debatibles, un gobierno de facto depuesto por la movilización ciudadana y un gobierno de transición permanentemente amenazado por la figura de la censura a la Mesa Directiva del Congreso. Y como si esto no fuera suficiente, la elección llegaba cuando el Perú se hallaba en pleno crecimiento de la segunda ola de la pandemia por COVID-19 y los muertos diarios se contaban por cientos en el país. Del lado de la oferta, el panorama no es mejor: tras quince días adicionales de cuarentena (del 31 de enero al 14 de febrero)², las campañas parecen empezar tarde, y las restricciones vinculadas a la pandemia les restan a esta campaña las luces que se recuerdan de procesos electorales anteriores.

En este contexto, los entrevistados optan por el camino de la apatía: entre las urgencias diarias, la preocupación sanitaria y la desilusión de su clase política, muchos prefieren no pensar en la elección. Y, sin embargo, los entrevistados *quieren* elegir bien: desde el primer momento se expresa la disposición y el discurso por informarse de manera adecuada durante el tiempo de campaña. Se piensa que solo mediante el análisis de la información y la reflexión profunda se llegará a la mejor conclusión sobre quién debe ser el próximo gobernante del país. Lo que se toma en consideración es de lo que nos ocuparemos en este capítulo.

“Creo que ahora conocemos un poco más de los personajes que entran al Congreso, a la Presidencia, no es como antes que nos agarraban y decían ‘Vamos a darles esto, el otro, voten por mí’, por -como se dice- porque nos daban un táper, un fideo, votábamos por ellos, pero hoy en día eso ya se levantó, creo. Hoy, la gente quiere conocer más sobre su candidato, por quién estamos votando, qué propuestas nos están dando, creo que estamos estudiando a ellos para nosotros poder votar”.

El fraseo usado en el párrafo anterior no es fortuito: se habla del gobernante –en singular-

² <https://elperuano.pe/noticia/114195-cuarentena-por-15-dias-en-lima-y-9-regiones/>

porque, a diferencia de lo que se plantea en las hipótesis desarrolladas en el capítulo 3, el análisis de las cinco rondas originales de entrevista nos indica que la vinculación entre la elección presidencial y la congresal no solo es estrecha, sino que ambas son indivisibles. Ello se expresa en que, tras dos meses de campaña electoral, incluso el fin de semana de la elección del 10 de abril de 2021 no solo los entrevistados no conocían a la inmensa mayoría de postulantes al Congreso, incluso del partido por el que pensaban votar, sino que no tenían decidido ni consideraban tener suficiente información para emitir el voto preferencial final. Sin embargo, de esto nos ocuparemos en el siguiente capítulo. Porque si el vínculo entre la elección presidencial y congresal es tan estrecho, planteamos que no es posible entender las razones de elección para el Congreso sin, antes, entender cómo se elige a los presidentes. Y para hacerlo necesitamos saber, primero, por qué el vínculo es indivisible.

5.1. Relación entre la campaña presidencial y la campaña congresal

La explicación más obvia (pero, como veremos, insuficiente) para entender por qué el voto para el Congreso se deja al final es la coyuntural. Las elecciones generales de 2021 llegan tras 5 años de enfrentamientos entre Ejecutivo y Legislativo. Y si el Legislativo es normalmente una institución poco apreciada por los ciudadanos³, esto pareciera haber alcanzado nuevos niveles durante el tiempo del trabajo de campo de esta tesis. La decepción, e incluso rabia, hacia el Congreso, se expresa, en este caso, en una alienación de la decisión electoral: parte de la muestra preferiría no votar por congresistas como manera de expresar su desacuerdo con la acción de este poder del Estado. Aunque esto no se vincula únicamente a los congresistas, las menciones hacia este poder del Estado son particularmente duras.

“Hay bastante gente que le ha quedado el resentimiento de la política, de esto cuando sacaron del Congreso, cuando el Congreso sacó al presidente, cuando el presidente cerró el Congreso,

³ Entre el 2017 y el 2020, el INEI publicó, cada 3 meses, los breves informes técnicos “Perú: Percepción ciudadana sobre gobernabilidad, democracia y confianza en las instituciones”, que se pueden encontrar en <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/gobernabilidad-democracia-y-confianza-en-las-instituciones-9866/1/>. En ellos, incluso haciendo referencia a la Encuesta Nacional de Hogares de años anteriores, recoge este sentir hacia el Congreso: en estos años, previos a la elección que motiva esta tesis, la confianza en el Congreso de la República fluctúa entre el 4 y el 8%. También Ipsos Perú recoge, en sus informes mensuales, aspectos más coyunturales, como los índices de aprobación y desaprobación del Parlamento. Estos se pueden revisar, para los años anteriores a la elección, en <https://www.ipsos.com/es-pe/news-and-polls/overview>.

la gente está cansada. Por ejemplo, de congresistas, ni se habla por quién va a votar, no hay mucha expectativa, porque la gente está cansada de los congresistas, que un congresista gane tanto, tenga bastantes privilegios, en realidad no saque una buena ley, la gente está cansada de eso”.

“Yo no votaría por ninguno de ellos. Para el Congreso no votaría por nadie, pero bueno, tenemos que votar obligatorio. Tendría que ver bien, [...] porque todos son lo mismo, entran para lo mismo, terminan su campaña hasta los 5 años y al final salen con denuncias, investigaciones, hiciste esto, el otro hizo el otro, el otro agarró un proyecto y sacaron dinero, están por los suelos”.

Sin embargo, creemos que hay razones más de fondo en esta que van más allá de la coyuntura específica de estas Elecciones Generales. La primera, y la más importante, tiene que ver con cómo se conceptualiza el sistema político peruano, así como los roles y las responsabilidades de los poderes del Estado cuya elección hace parte de este momento político: el Ejecutivo y el Legislativo.

Para los entrevistados, el sentido común todavía predominante indica que el Presidente tiene un poder muy amplio y, al mismo tiempo, la capacidad de estar pendiente de temas muy específicos de la marcha del país, así como de delegar la ejecución de soluciones inmediatas. En el caso del Congreso, se identifica principalmente con su rol legislativo: el Congreso hace leyes. La función de fiscalización es percibida de manera negativa y la representación, prácticamente inexistente, aunque de esto nos ocuparemos luego.

Pero si el presidente propone soluciones y el Congreso legisla, entonces la situación ideal, para los entrevistados, es que el presidente y el Congreso conformen una suerte de “equipo” orientado a resolver los problemas de la ciudadanía. En ese sentido, en una situación ideal, el Congreso debe estar al servicio del Ejecutivo para debatir al interior, pero generar leyes que contribuyan a mejorar o acelerar la resolución de los problemas del país. Cuando esta relación se entrapa, la acción política se ve perjudicada e incluso paralizada, lo que afecta a los ciudadanos. Esto, ciertamente, está influenciado por el enfrentamiento entre Ejecutivo y Legislativo del periodo 2016-2020, y la necesidad percibida de repararlo a futuro. La retrospectiva –como ya hemos empezado a ver y seguiremos viendo- es la actividad fundamental del votante.

Aunque no fue parte específica de los objetivos iniciales de este trabajo de investigación - lo que implica que puede haber explicaciones, racionalidades y matices no recogidos en estas entrevistas-, sí podemos inferir que parte de los votantes definen su voto congresal

una vez que han definido por quién votarán para la presidencia, para poder darle “equipo” de trabajo, o un apoyo al presidente, lo que podría verse parcialmente comprobado por la baja relevancia que tiene el voto cruzado en nuestra historia electoral.

Lo anterior puede entenderse desde otro punto de vista: si se busca generar sinergias entre ambos poderes del Estado, la decisión de por quién votar para presidente es, implícitamente, un avance en la definición del voto al Congreso. Para casi todos los entrevistados en esta investigación, elegir al presidente es decidir la lista congresal, y la segunda parte de esta decisión –definir los preferenciales- se percibe como poco relevante en comparación, como veremos en el siguiente capítulo. Quizá porque hay un bajo conocimiento acerca del sistema partidario, y pese a que los partidos en general no aparecen como organizaciones ideológicamente estructuradas, los ciudadanos tienen la impresión de que los partidos son entidades que reúnen a personas que piensan de alguna manera similar; por ello, elegir el presidente implicaría que lo que se valora de esta persona se pueda encontrar también en los postulantes al Congreso de su partido.

Pero, si la elección entre congresistas y presidentes es indivisible, antes de pasar a entender cómo se elige a los congresistas es indispensable dar al menos alguna idea de cómo se construyen los votos para la presidencia. Y, para esto, no se puede empezar por otro lado que por preguntarnos: ¿Qué buscan los limeños en un presidente? En las próximas líneas proponemos que aquello que se busca en un presidente no es nuevo y que, de hecho, es algo que se ha ido buscando, en mayor o menor medida, en elecciones anteriores.

5.2. ¿Qué se busca en un presidente?

La elección presidencial no ocurre en el vacío: hay una expectativa acerca de cómo debe ser un nuevo presidente. Esta expectativa viene, a su vez, de la percepción que hay sobre cómo es el Perú hoy y cómo debería ser. Y aquello que se espera de un presidente, como se verá en este capítulo, es aquello por lo que ha votado en el pasado.

El primer punto que salta es la *honradez*, entendida como ausencia de corrupción o de uso de los recursos públicos para beneficio personal. La corrupción deriva en ausencia o deficiencia de servicios públicos, un tema dolorosamente presente luego del colapso del sistema de salud en el año de pandemia. Cabe mencionar que sobre este punto hay ideas contradictorias, pues en ciertos casos se entiende que las obras se realizan a pesar de la

corrupción o, quizás, debido a ella.

Lamentablemente, la historia del país lleva a muchos a pensar que esto quizá no sea posible en la vida real, y varios esperarían que en algún momento hubiera alguna norma legal que impidiera a personas que tuvieran procesos judiciales o sentencias postular a la presidencia. Esto puede deberse a la sensación, a la que aludiremos más adelante, de que con las condiciones actuales no es posible votar por personas “limpias”, que casi todos los que postulan a cargos públicos están manchados.

En la historia política de casi todos los entrevistados, la búsqueda de honradez es algo que ha guiado el voto en algún momento.

“Me incliné, mi familia, mis allegados, nos inclinamos hacia Humala, por ser militar, ‘va a poner más orden’, ‘la delincuencia’, ‘este no va a robar’, y así. Y, ¿qué pasó? Todos los peruanos lo sabemos, fue lo mismo que los anteriores, y todos los presidentes, fue lo mismo. ¿Qué pasó? Ya todos conocemos el caso de Humala y hasta de su esposa, los dos arrasaron con el Perú”.

Como se vio en el capítulo anterior, la corrupción está muy relacionada con la aptitud para ejercer el cargo: donde hay funcionarios inadecuados para afrontar los retos de su cargo, el ciudadano se ve perjudicado. Por ello, la segunda característica que debe tener un presidente es la *aptitud*, entendida como la ausencia de improvisación tanto del presidente mismo como de los equipos que convoca para llevar la marcha del país.

En primera instancia, los entrevistados identifican la aptitud para la presidencia con la cosa pública: un candidato que haya trabajado en el Estado, como parte de algún gobierno anterior, es considerado apto en la medida en que conoce a qué se enfrenta. Sin embargo, los entrevistados tienen un criterio de realidad poderoso: no toda la cosa pública equivale. Por ello, experiencias muy locales o menores no son suficientes, se piensa, para afrontar los retos que trae el sillón presidencial.

“Yo creo que sí sería bueno que tengan estudios de política, o en todo caso, haber trabajado en empresas. O, en todo caso, comenzar una carrera política desde abajo. Ser, tal vez, dirigente vecinal, ser de la alcaldía, sus asesores... O, de repente, alcalde. Después de alcalde, ser alcalde de su provincia o de todo su departamento, tal vez, y después llegar a ser congresista, después ministro y después presidente”.

Parcialmente, entonces, la aptitud se vincula con la *experiencia en el sector público*. Sin embargo, esto tiene un lado profundamente negativo, y es que los ciudadanos piensan que el trabajo en el sector público “contamina” a quienes llegan a él. La impresión de que los “nuevos” se contagian de las malas mañas de los “viejos” es extendida, como se vio en el

capítulo anterior. Esto, en la vida real y en la experiencia de voto, lleva a los entrevistados a valorar también la *novedad*.

“(Sobre Toledo) me acuerdo que leí un poco de su vida, pero no... políticamente en el Perú no había hecho cosas, no estaba en la vida política del Perú. Pero era una propuesta nueva, por eso lo escogí”.

La búsqueda de aptitud/experiencia entra en contradicción aparente con la percepción positiva de la novedad en política. Sin embargo, hay un tipo particular de políticos que logran conciliar ambos mundos: los que, siendo caras refrescantes o nuevas en la política, remiten a experiencia, por su trabajo en el sector privado.

“(PPK era) una persona mayor, una persona que no tenía ningún tipo de antecedentes y yo creo que pensaba que era una persona madura, de estudios, una persona preparada, nos podía sacar adelante. Era una persona diferente de los ex presidentes que habían pasado”.

La honradez, la aptitud y la experiencia, sin embargo, no son suficientes. En la lista de características que debe tener un buen presidente aparece, también, la *responsabilidad*, entendida como la *capacidad de trabajo* y el *compromiso con su rol*. Sin embargo, esta capacidad de trabajo se vincula no solo con los temas macro, sino con la ejecución a nivel de coordinación e incluso a nivel micro: como ya se adelantó, se espera que un presidente esté permanentemente al tanto de todo, desde la acción de sus ministros hacia problemas coyunturales que se presenten. En este sentido, debe ser un presidente fundamentalmente ejecutivo: que haga y haga rápido.

“(¿Por quién voté en 1990?) ¡Por Fujimori, pues, claro! ¡Fue su primera votación! La primera vez que entró el chinito, claro. A él lo vi trabajador con su tractor, me acuerdo su comercial”.

La expectativa de por dónde tiene que ir esta acción política del presidente se vincula, a su vez, con las características personales que debe tener: la *humildad*, la *empatía* y la *dadivosidad*. El presidente no debe quedarse solo con una visión macro del país, sino que se espera que no pierda el contacto con las personas y las necesidades que estas tienen: se piensa que solo así podrá orientar las políticas públicas hacia donde los ciudadanos las requieren pero, también, que esta es la vía para resolver problemas menores que afectan particularmente a las personas más pobres.

“Toledo era porque era provinciano, [...] Porque en el Perú el provinciano se cataloga por ser trabajador, venir de abajo, trabajar, trabajar con las manos, con el sudor, y hasta donde él había llegado, porque todos sabemos hasta donde estaba él en ese tiempo que candidateó, venir de abajo hasta donde está, este señor conoce lo bueno, conoce lo malo, los pobres, que

ha sido pobre, y prometió bastante ayuda para la gente trabajadora, para el campo, para todo eso, eso fue, es su principal arma para llegar hasta arriba del señor Toledo”.

Pero si se espera una acción directa del presidente en la resolución de problemas micro de la población, ¿cuál se espera que sea su rol en la resolución de los grandes temas del país? Una de las características que debe tener, se ha visto, es la capacidad de conformar equipos preparados que tengan la capacidad de afrontarlos. Pero los equipos necesitan un *líder* con ideas novedosas. Por ello, otra característica que se espera de un presidente de la república es la capacidad de proponer soluciones distintas y novedosas para los principales problemas del país. De alguna manera, se espera que el presidente sepa pensar “fuera de la caja” para resolver las demandas más urgentes del Perú.

Finalmente, se espera de un presidente el *cumplimiento de sus promesas / que haga obras*. En el discurso de los entrevistados, el presidente debe cumplir sus promesas de campaña. Aunque trabajos como el de Stokes (1996) discuten esto⁴, y aunque la atribución de la responsabilidad del incumplimiento de promesas sea muy difícil en sistemas de partidos multipartidarios y fragmentados como el peruano (Carlin 2015), lo que los ciudadanos entrevistados esperan es que los presidentes cumplan las promesas de campaña. En esto, no solo se evalúa el cumplimiento de promesas presidenciales: se evalúa en todos los cargos públicos donde haya estado, en la medida en que se conozca la información al respecto.

La retrospectiva que hacen los entrevistados de aquello que los llevó a elegir de una u otra manera las elecciones anteriores revela que se ha tratado de un esquema de ensayo-error donde, desesperanzadoramente, el resultado siempre es el mismo. Esto se confirma, además, por las menciones a la posibilidad de que nos gobierne una mujer, que parece ser la siguiente frontera de esta manera de decidir: si ya probamos todo y no funcionó, ¿por qué no darle la oportunidad a una mujer?

“Yo ahí sí, sinceramente, voté por Keiko Fujimori, porque de repente una mujer nos podía, podía conducir bien al Perú como mujer. Yo di mi voto por Keiko Fujimori”.

5.3. Razones de elección presidencial

⁴ El argumento principal es que, en ciertas ocasiones, los ciudadanos pueden adoptar una postura “intertemporal” que entiende, disculpa, aprueba y espera el no cumplimiento de las promesas de campaña.

5.3.1. Cuestión previa: sobre la información que manejan

Al momento de elegir un nuevo presidente, los ciudadanos toman en cuenta varios aspectos para asegurar que el próximo mandatario cumpla con las expectativas a las que nos hemos referido en el acápite anterior. Pero la medida en que puedan hacerlo depende de la información a la que accedan, vale la pena detenernos un instante en este punto.

Entre las consecuencias de la pandemia para la vida diaria de los peruanos está la necesidad de enfocarse en el trabajo más que antes y la preocupación por la supervivencia. En el caso de las mujeres, a las tareas usuales se suman las clases virtuales, que dejan cada vez menos tiempo para dedicarse a otras cosas, como la política.

“Es como si (este año) no hubiera contado, porque todos encerrados en casa. Y a lo que más nos dedicamos, al menos las personas que comen del día a día, es a pensar en qué es lo que voy a trabajar o no voy a trabajar hoy [...]. Más nos dedicamos a pensar en eso que a pensar en la política, en el Congreso, en el presidente. Porque decimos ‘gane quien gane, igual tenemos que trabajar’. Y esa es la pura realidad”.

Así, el tiempo y energía dedicados a buscar información es mínimo. Aunque en el discurso aparece, desde las primeras entrevistas, la expectativa de informarse a profundidad sobre los candidatos, este momento nunca llega. Para los menos informados, la principal fuente de información será la televisión, donde destacan programas familiares o de espectáculos, siempre presentes en los hogares del segmento. La información política obtenida en la televisión por este tipo de votante es raramente contrastada y, usualmente, se toma como verdad. En algunos casos, a esto se suman cadenas de WhatsApp o fragmentos circulados en redes sociales, usualmente descontextualizados.

Entre los más informados, las cosas son algo mejores. Parece haber una mayor disposición a exponerse no solo a información específicamente política sino por varios medios: son los más informados los que combinan noticieros en TV y radio con búsquedas en Internet y debates políticos en redes sociales y fuera de ellas. Pero incluso entre ellos, usualmente no hay un contraste de la información. Este, cuando llega, lo hace casualmente, por conversaciones con personas del entorno o en la exposición a otros medios de comunicación. En ciertos casos se deja a la prensa este rol indagador.

El papel que juegan los medios de comunicación es crítico en la medida en que exponen en mayor o menor medida a ciertos candidatos. La mayoría de entrevistados tiene los

primeros contactos con los postulantes a la presidencia a través de notas periodísticas o entrevistas en radio y televisión, y lo que saquen de una exposición breve o desinteresada a los mismos le dará claves acerca de cómo orientar su voto. Esto, como se verá hace la mayor parte de la decisión presidencial.

Pero la falta de información tiene una dimensión estructural, no atribuible a la coyuntura, que tiene que ver con el desconocimiento ya no solo del sistema político sino del sistema electoral. Y las consecuencias de esto no solo impactan en las elecciones 2021; parecen influir también en el desapego e incluso en actitudes negativas hacia el sistema democrático en su conjunto. Dos ejemplos ilustran lo anterior: el caso de Keiko Fujimori y el caso de Yhony Lescano.

En la primera ronda de entrevistas, Keiko Fujimori es vista por casi todos los entrevistados de manera negativa, debido a que se percibe en ella ansias de poder (al ser la tercera vez que postula), incapacidad para ejercer el cargo (sin experiencia política conocida, como cabeza de su bancada tuvo una acción desestabilizadora explícita) y problemas judiciales severos vinculados a la corrupción. La sensación de los entrevistados es que el fujimorismo sigue teniendo “su gente”, pero cada vez menos. La posibilidad de que Keiko Fujimori pase a segunda vuelta se considera irreal y, por ello, algunos piensan que no debería postular. Y, sin embargo, a medida que se acerca el 11 de abril, se revela que está a punto de lograrlo.

Si se comparan las cifras de la elección actual con las de la anterior, las diferencias saltan a la vista: a la segunda vuelta de 2016, Keiko Fujimori llegó con 39.86% de los votos válidos, mientras que PPK llegó con 21.05% (ONPE). En 2021, Pedro Castillo pasó con 18.92% de los votos válidos; Keiko Fujimori, apenas con 13.4% (ONPE).

En el caso de Yhony Lescano, él llega a la elección 2021 con la particularidad de haber estado en los círculos más altos de la política peruana durante muchos años y, pese a ello, mantener una imagen de honestidad, trabajo y humildad. Rápidamente se posiciona primero en las encuestas, y aunque su pico apenas llega al 15% en marzo 2021 (Ipsos 2021), la idea que queda en los votantes es que es el primero: el votante no ve cifras; ve posiciones.

Ambos casos producen el mismo tipo de duda entre los votantes: ¿Cómo es posible que Keiko Fujimori *quizás pase a la segunda vuelta*, cuando *nadie* la quiere? ¿Cómo puede ser que Yhony Lescano esté primero, si cuando uno *habla con la gente, nadie va a votar por él?* Esto lleva a que los ciudadanos empiecen a desconfiar de la elección. El contexto

político peruano del que proviene el votante incrementa la suspicacia. Cuando se ve de este modo, quizá contribuya a explicar el porqué de los acontecimientos sucedidos entre la primera y segunda vuelta electoral –aunque escapen a los límites de este estudio.

“Este señor Lescano está en el primer lugar, ¿no? Y bueno, la gente dice ‘¿Pero, cómo? Si yo no voy a votar por él, yo no voy a votar por él’, me dicen. Y así converso con otros amigos, [...] escucho también “Lescano está primero, pero yo no voy a votar por Lescano”. No sé... O sea, de diez que converso, yo escucho tres que van a votar por Lescano. Los otros siete me dicen ‘Yo no voy a votar (por él), pero no sé cómo estará primero, no sé cómo está primero’. Y hasta la misma Keiko, la perspectiva de que Keiko... Cómo ha subido”.

La ausencia de información estructural y coyuntural son el marco en el que las personas deciden. No es tarea de esta investigación indagar en las limitaciones del votante sino entender, dentro de este marco referencial, qué se toma en cuenta. Para ello vale la pena empezar por lo que no se toma en cuenta.

5.3.2. Eligiendo al presidente: lo que no sirve para decidir

En el modelo de Michigan, la identificación partidaria funciona como un atajo: el hecho de pertenecer a un partido dice algo de los candidatos, de sus valores y de sus propuestas generales.

Nada de esto ha sido encontrado en las entrevistas realizadas para este estudio⁵. En el caso de los partidos, su relevancia resulta tan menor que prácticamente ni se mencionan al momento de elegir, e incluso resulta difícil a los entrevistados identificar características que puedan ayudar a diferenciar a un militante de otro militante. En la muestra seleccionada para este estudio, el único caso en que los partidos “aportan” algo al candidato es cuando se perciben de manera neutral: esto puede suceder tanto con “nuevos” partidos (Avanza País, Renovación Nacional), como con partidos de larga trayectoria, como Acción Popular o el PPC.

En estos casos, incluso entre los partidos de larga trayectoria, no se identifican temáticas o posturas generales al partido que puedan proporcionar a los votantes los atajos mentales antes mencionados. Esto, explican Carlin et al. (2015) tiene que ver con el sistema de partidos mismo: en sistemas fragmentados, la cantidad de opciones disponibles impide a

⁵ Cabe mencionar, aquí, que el Perú podría ser una excepción en este punto, pues en el libro de Carlin se menciona que sí es relevante en la región latinoamericana. También es atribuible a la naturaleza cualitativa de esta investigación.

los votantes diferenciar las posturas generales entre ellas. Aunque los autores encuentran que los sistemas polarizados deberían proporcionar mejores claves, al agudizar las oposiciones entre los candidatos, en el Perú esto no estaría sucediendo.

En algunos casos, el partido y el candidato tienen vínculos perversos, donde se retroalimentan negativamente. Estos coinciden con partidos personalistas y con la acción política de los candidatos. En este sentido, vale la pena revisar los casos de Fuerza Popular y del Partido Morado.

El caso de Fuerza Popular es interesante en el sentido de que es casi el único partido por el que la mayoría de entrevistados declara no votaría. Y aunque esto tiene algo que ver con la situación judicial de Keiko Fujimori, la principal razón de rechazo es la actuación de la candidata y de sus congresistas durante el periodo 2016-2019. Sucede algo similar sucede, aunque en menor medida, con el Partido Morado: independientemente de Julio Guzmán, la identificación de su bancada con ideas liberales (la autoidentificación de género, la reivindicación de la necesidad de educación sexual, las posturas hacia el matrimonio igualitario y la postura percibida de algunos congresistas hacia el consumo de marihuana) genera anticuerpos fuertes en parte de los entrevistados. En estos casos, los partidos generan actitudes negativas hacia los candidatos, quienes, a su vez, echan sombras sobre su propio partido.

Lo único en lo que el partido ayuda en la elección, entre los entrevistados de esta investigación, es en establecer un vínculo entre candidatos presidenciales y candidatos al congreso. Se piensa que, si todos están compitiendo bajo el manto de un mismo partido, esto indica que tienen ideas similares. Esto, además, facilita el voto en línea versus el voto cruzado.

5.3.3. Eligiendo al presidente: lo que sirve parcialmente a la decisión

Los partidos, entonces, no proporcionan mayor información útil a los ciudadanos para elegir a sus autoridades, salvo en los casos en que la actuación de estos es negativa. Pero, ¿qué hay de las propuestas? En cada elección, los equipos de campaña lanzan propuestas y temas que los candidatos intentan poner en agenda, con la esperanza de que sean suficientemente amplios como para llegar a un número importante de personas, pero lo suficientemente específicos para ayudarlos a diferenciarse de los competidores.

En estas entrevistas encontramos que las propuestas y temas de campaña, en un contexto

de alta competitividad de candidatos, con baja diferenciación y baja credibilidad de los postulantes, se toman en cuenta más como elementos de descarte que como elementos importantes por sí mismos, y solo en la medida en que revelan información adicional que sí es importante.

Los entrevistados, en primer lugar, esperan que los candidatos tengan propuestas que sean *relevantes*; es decir, que tengan que ver con la vida diaria de los ciudadanos, que tengan directo impacto en su economía y en su calidad de vida. Lo que es relevante cambia de persona a persona, pero cuando esta relevancia no está presente, el candidato es percibido como alguien desconectado de la necesidad popular: alguien que carece de la empatía esperada para un Presidente de la República.

“Hablan sobre las vacunas. Las vacunas están bien [...]. Pero acá lo esencial es la comida del pueblo, es lo que uno va a comer, lo que uno va a vivir, mayormente la comida, la vacuna está bien para vivir, pero más se enfocan en las vacunas que en los alimentos de la población, en eso tienen que ponerse más los pantalones, y hablar sobre el tema, que va a haber más trabajo, que el sueldo va a subir para todos, eso se llama mejorar el país, no que la vacuna, que sí, que se va a traer la vacuna de Rusia, que va a traer la vacuna más bonita...”.

En la misma línea va el siguiente aspecto vinculado a las propuestas de campaña: los entrevistados no solo evalúan la relevancia de las propuestas sino la *oportunidad, histórica y coyuntural*, de las mismas. Las propuestas percibidas como inoportunas también indican a los votantes la desconexión de las élites con las necesidades populares, e incluso la intención de enfocar recursos económicos y de tiempo en algo que no va a mejorar directamente la vida de los ciudadanos.

Tomemos el ejemplo de Verónica Mendoza, a quien el entrevistado posiblemente más informado del panel identifica con lo que él llama la “agenda progre”. Pese a que en alguno momento considera votar por ella, pues identifica en la candidata otras cualidades y propuestas que le parecen relevantes y oportunas, el énfasis de la candidata en este tipo de temas le genera rechazo:

“Lo que no me agrada de ella es que toca temas irrelevantes para el común de los peruanos, para el país, o para lo que todos necesitan [...]. Toca temas de minorías, en vez de tocar temas que todos necesitamos... [...] Ahorita hay prioridades, el país no está bien desde antes de la pandemia: tú tenías que sacar cita en el hospital y te daban a un mes [...]. A la población que está haciendo cola desde antes de la pandemia en los hospitales (estás) hablándole de temas como que los homosexuales tienen que casarse. Hay homosexuales también haciendo cola en el hospital, mejor toca temas centrales para todos [...]. *No somos Alemania, España*, para

darles derechos a otras cosas y prioridades a otras cosas cuando tenemos muchas carencias, [...] gente que come una vez al día o que solo come pan. A ellos no les vas a hablar de aborto”.

En este caso, se podría argumentar que los propios prejuicios del entrevistado, explícitos o implícitos, pueden impedir que la percepción se atenúe. Pero no es el único caso en que la presencia de temas de campaña irrelevantes genera incomodidad entre los entrevistados e incluso reduce la intención de consideración por el candidato. Sucede también con Yhony Lescano ante la propuesta de repatriar el Monitor Huáscar de Chile.

“Cuando ya hablé y dije que va a recuperar el Huáscar, yo dije: ‘Este está entre Pisco y Nazca, o está huasca’. [...] No sé si lo habrá dicho de broma o por qué, no sé. Porque... ¿Cómo va a hablar una cosa así, que va a recuperar el Huáscar? Si eso está tratado, está conversado, ¿no? [...] Lo que quiere ocasionar es un pleito, una guerra, va a ocasionar lo mismo, un conflicto, y no lo veo pues para recuperar... una reliquia, ¿no?”

Pero si “relevante” y “oportuno” es parte de lo que se espera en las propuestas de campaña de los candidatos, no es lo único. Cuando las propuestas son grandilocuentes o excesivas, los ciudadanos las rechazan. Este rechazo, por un lado, expresa la desconfianza hacia el cumplimiento de la promesa: quien promete algo que no puede cumplir debe ser un mentiroso, y da luces de que, como presidente, no cumplirá sus propuestas. Pero también habla de una irresponsabilidad en el manejo de la cosa pública: de cumplirla, comprometería al país y le traería perjuicios.

“He escuchado de Acuña, que dice que va a dar bono, todo un tema. ¿Y de dónde va a sacar? Nos va a dejar en las ruinas si hay bonos, nos va a dejar en las ruinas. [...] Acuña (dice) que va a dar 600 soles mensuales, y el Perú, ¿cómo se va a quedar? ¿En bancarrota?”⁶.

Además de estas tres razones, en la muestra seleccionada existe un tipo de propuestas más que es especialmente relevante y en el que vale la pena detenernos, pues parece ser el único que no solo ayuda en el descarte de partidos y candidatos, sino que genera involucramiento positivo con los candidatos presidenciales. Estos tienen que ver con una concepción conservadora, e incluso religiosa, de la moral, y se refieren a las posturas de los candidatos en temas vinculados principalmente al género y a la orientación sexual.

Entre los entrevistados que más se identifican con posturas conservadoras –pero no solo ellos- hay una reacción, usualmente negativa, hacia las posturas más abiertas o liberales ante los temas antes mencionados, principalmente las de Julio Guzmán y Verónica

⁶ En este caso, la visión de la intertemporalidad del ciudadano, de Susan Stokes, vuelve a ser relevante.

Mendoza. En el contexto antes mencionado de baja información y aceptación sin contrastar de información televisiva y de redes sociales, las posturas ideológicas de los candidatos se mezclan con exageraciones, fantasías y editoriales.

El tema de la homosexualidad es el que más genera rechazo, desde distintas aristas. La primera tiene que ver, directamente, con la aceptación de la homosexualidad como una orientación sexual socialmente válida, lo que genera una incomodidad que se incrementa cuando se menciona la posibilidad del matrimonio igualitario como política pública.

Pero si la homosexualidad genera conflictos, en la medida en que esta aceptación se extiende a los niños en edad escolar, produce altísimo rechazo. En este punto, se entremezclan las informaciones y concepciones acerca de la identidad sexual, la homosexualidad y la enseñanza de educación sexual en los colegios.

“Yo no comparto que mi hijo a los 8 años pueda decidir si es o no homosexual, pero ella quiere aprobar esto, el Partido Morado también, está dentro de su plan de gobierno, se le ve en este gordito que está en el Congreso, no me acuerdo su nombre ahorita, entonces yo, si tengo a mi hijo o hija y lo mando al colegio, tiene 10 años, y obviamente pues... conoce a otro niño varón y este niño es homosexual, viene de una formación homosexual y le besa a mi hijo, yo como padre voy y reclamo, ¿no? ‘¿Qué está pasando acá? ¿Por qué han permitido esto?’ Entonces, si entra esta señora o este señor del Partido Morado, que quieren reglamentarlo eso, el profesor me va a decir ‘Pero señor, si eso está autorizado por el Gobierno, si a usted no le gusta, lleven a su hijo a otro colegio’. Entonces para qué voy a esperar esto. Para mí, es hombre y es mujer. Entonces no entra para mí esto. Y no es que sea homofóbico, simplemente que, para mí, no. Yo respeto a todas las personas, pero no comparto ese estilo de vida”.

Otro tema de esta agenda liberal tiene que ver con el aborto, y los candidatos que expresan posturas vinculadas a la despenalización del aborto son mirados con luz negativa. Nuevamente aparecen los casos de Verónica Mendoza y Julio Guzmán.

“He escuchado una (candidata) sobre eso del aborto, que están de acuerdo, yo no estoy de acuerdo con eso. [...] En mi persona, humanamente quién va a aceptar el tema del aborto, yo lo digo no por política, sino por pensamiento propio”.

Pero si los partidos no ayudan en la elección, y tampoco las propuestas de los candidatos ayudan más que a descartar candidatos, entonces, ¿cómo eligen? En esta sección argumentamos que son los elementos personales de los candidatos los que constituyen una elección “activa”: la historia del candidato y todo lo que se pueda tomar de ella (acción, experiencia, juntas, vínculos, relaciones), los rasgos personales del candidato (vinculados

con lo que se espera de un presidente y con el imaginario e cómo debe ser su acción) y las características vinculadas a aspectos sociodemográficos del mismo. Salvo en casos aislados, estos sirven como heurísticos para deducir la idoneidad de un candidato para la presidencia.

5.3.4. Eligiendo al presidente: aspectos que impactan en una elección activa

Historia de los candidatos

La evaluación de la historia de vida de los candidatos arroja pistas interesantes de descarte y también de elección activa. A partir de la información que tienen, los entrevistados evalúan diversas aristas de la vida de los candidatos previa a la elección: experiencia laboral (en política o fuera de ella), asociaciones y vínculos personales y logros destacados.

Empecemos con la evaluación que se hace de la carrera e historia política de los entrevistados, donde se encuentra –con poca sorpresa- que la evaluación suele ser negativa, especialmente cuando han estado involucrados en política. Cabe resaltar que haber estado involucrados en política coloca los reflectores sobre los candidatos en periodos prolongados en que se cuestionan actividades y decisiones que impactan en la vida del ciudadano, lo que los coloca en una posición desventajosa frente a los candidatos que no han estado involucrados en la cosa pública. En esta observación histórica, además, juegan los discursos predominantes en la opinión pública, en el marco de un conocimiento mínimo o ausente sobre los mecanismos y límites de la acción política en distintos cargos.

El caso de Ollanta Humala lo vimos en el capítulo anterior, pero el de Keiko Fujimori puede servir para ejemplificar lo antes mencionado. Aunque los entrevistados recuerdan poco del servicio de congresista de la candidata, su participación en política como cabeza de la bancada de Fuerza Popular durante el periodo 2016-2019 es conocida por los entrevistados, y el balance que de ella se hace es negativo: se percibe como una persona que antepuso sus intereses políticos antes que los del Perú, incluso si no detentó cargo público. Los problemas judiciales de la candidata general rechazo y desconfianza, lo que explica parcialmente la nula intención de voto por Keiko Fujimori en la primera vuelta entre los entrevistados.

“Bueno, realmente por aquella persona que no votaría para elegir a mi nuevo presidente del 2021 sería por la señora Keiko Fujimori. Esa señora, bueno, yo sé que ha tenido problemas judiciales, tiene procesos pendientes. [...] También no está el poder seguir expresando una

buena actitud hacia las demás personas, ya que moralmente a mí me parece que la señora no debería estar postulando a la presidencia, por lo mismo que ha tenido procesos, ha sido juzgada, que por ahí de repente debe tener más procesos, pero realmente aquellas personas que tienen procesos no deberían ser presentados o presentarse a una candidatura. Por la señora Keiko no votaría”.

Un caso de análisis algo más interesante es el de George Forsyth. Como alcalde de La Victoria, la percepción inicial de los entrevistados es mixta. Desde lo positivo se encuentra su voluntad visible de acción, que genera cambios visibles en el distrito incluso si estos suceden en detrimento de ciertos grupos (los ambulantes). Sin embargo, para algunos entrevistados sus prácticas lindan en el abuso y, lo que se percibe más grave, no son cambios que se hayan sostenido en el tiempo, lo que se atribuye a la renuncia a la alcaldía de La Victoria para tentar el sillón presidencial. En la evaluación de su historia política, puede haber hecho obras y tener liderazgo –ambas cualidades buscadas en un presidente de la República-, pero le falta responsabilidad. A esto se suma la impresión de que, como se mencionó líneas atrás, no toda carrera pública tiene el mismo peso y que, habiendo sido alcalde, no tiene la experiencia para dirigir a la nación.

Pero no todos los candidatos presidenciales tienen una carrera política, al menos en el conocimiento de los entrevistados. En estos casos, la referencia proviene de su trayectoria en el sector privado, sobre la que usualmente hay aun menos información. La dificultad de imaginar la magnitud del trabajo en la conducción de un país lleva a algunos entrevistados a equiparar el trabajo en el sector privado al manejo de lo público. En este punto, la experiencia de López Aliaga le juega a favor.

“Su propuesta, más que todo, es empresario, administrador de empresas, trata de administrar, gestionar, y de eso se trata el país, de gestionar, administrar y de acuerdo a eso hacerlo, porque otros no tienen esa experiencia, como le decía, Keiko no ha trabajado en nada, y quiere administrar un país que es bien difícil, él habla que tiene experiencia en gerenciar, de sus empresas que tiene, que ha tenido, que va a saber cómo manejar el país, él dice que en este país, más que todo, es administrar, gerenciar, más que otras cosas porque dinero hay, pero no se sabe administrar”.

El éxito de la gestión o la carrera en el sector privado se mide, también, por los vínculos y relaciones que puedan construir los candidatos y el provecho para el Perú –real o figurado- que puedan sacar de ellas en caso de necesitarlas. En este sentido, la candidatura de Hernando de Soto toca, para algunos, temas que son relevantes.

“Que se entrevistó con los del MRTA y Sendero Luminoso, que haya luchado contra eso

también. Que es un economista, que ha sido asesor de muchos presidentes de otro país”.

Este vínculo también puede ser negativo y reducir las posibilidades de un candidato. En esta campaña, quizás, el ejemplo más claro sea el de Verónica Mendoza, asociada por ciertos medios con el terrorismo. Incluso sin ser ciertos, la información en medios y redes sociales cala en algunos segmentos quienes la toman por cierta.

Características y rasgos personales

Otro aspecto que se evalúa en los candidatos tiene que ver con sus rasgos personales. Incluso en ellos, como se verá en las siguientes líneas, existe una racionalidad del elector: se consideran en la medida en que expresan intención, de un lado, y capacidad -intelectual, actitudinal y emocional- para el manejo del cargo.

Quizá lo primero que se toma en consideración al momento de evaluar el desempeño de un candidato es la intención. En este sentido, lo principal que se busca es sentir que se trata de una persona que quiere lo mejor para el país, en oposición a una persona que quiere llegar a la presidencia para aprovecharse del Perú. En este sentido, se evalúa que al candidato o candidata no se le perciba hipócrita o mentiroso, lo que elevaría las alertas.

Vinculado con la intención está el tema de la empatía, que se entiende como la capacidad de ponerse en el lugar del otro para darle prioridad a sus necesidades. Se vincula también con un sentido de justicia en un país que, como se vio en el capítulo anterior, se percibe profundamente desigual. Para los entrevistados, en este acápite está una característica altamente valorada, que es la humildad.

Tanto la empatía como la humildad, además, se entienden en diálogo con las características socioeconómicas del candidato, es decir, su origen y estrato social de proveniencia.

Pero dejemos de lado el tema de la intención y vayamos al de la capacidad. En este aspecto, una de las características personales que ayudan a elegir tiene que ver con el carácter general del candidato: en la percepción de los ciudadanos entrevistados, la presidencia implica tomar decisiones difíciles en contextos de alta presión, para buscar lo mejor para el país. Esta responsabilidad no puede ni debe ser rehuida, y se espera que quien llegue al sillón presidencial sea una persona de carácter fuerte y determinado. Por ello, el episodio de Julio Guzmán huyendo del incendio impacta negativamente en la percepción del candidato.

“Cuando dejó a esa mujer sola atravesar ese momento [...]. Tal vez lo negará, pero es obvio, [...] estaba en un hotel a solas, con una señora, una señorita, con velas de corazón, con cama de corazón, todo, ya es de locos. La dejó sola. Aparte que engañó a su mujer, [...] dejó sola a la chica, o sea, se están incendiando y él corrió como un cobarde. O sea, cuando vi el video, veo un patético hombre corriendo como cobarde. Alguien patético, corriendo, digo, quién es este pata, un zángano”.

En esta misma línea, se piensa que un candidato firme en sus convicciones y valores tendrá más claridad en el manejo de la nación, en la medida en que tendrá claros sus objetivos. Aunque se identifican rasgos de liderazgo en varios candidatos –Keiko Fujimori y Verónica Mendoza, por poner dos ejemplos- quizá el caso más claro es la evaluación que se hace de Rafael López Aliaga. En este candidato llama la atención la firmeza de sus posturas, pese a que estas sean percibidas como impopulares.

“No como otras personas que les preguntan sobre el aborto, otras personas son tibias, dicen no sé, puede ser, hay que conversarlo, quién sabe, en cambio él dice no, yo estoy en contra de frente, es mi opinión, respétala, a él lo veo así, directo, franco, decidido, dice sus opiniones, no se calla, no es agua tibia, es una persona fuerte”.

El carácter, la convicción y la firmeza que se esperan de un candidato, sin embargo, tiene límites: los votantes esperan de su presidente que sepa controlar sus emociones en ocasiones adversas o incómodas. En este sentido, cualquier episodio que revele la incapacidad del candidato o candidata para controlarse es percibido negativamente. Sucedió, por ejemplo, con el candidato Daniel Salaverry, de Somos Perú, a quien una cámara mostró en conflicto con un ciudadano venezolano.

“Y Salaverry, ¿cómo va? ¿Se cree matón? Se quería pelear la semana pasada con un venezolano, salió en la tele, y ese quiere ser presidente. ¿Así quiere ser presidente ese señor? [...] No faltaba nada para que se agarren a golpes, [...] se fue como fosforito, como yo, como cualquiera que reacciona, pero no como un candidato, un congresista, una persona pública de respeto”.

Este tipo de evaluación llega a ser tan fuerte que en un caso incluso cambia el sentido del voto, de Rafael López Aliaga a Hernando de Soto.

“Estaba observando las últimas entrevistas que tuvo (RLA). No me gustó mucho la forma... Cuando una entrevistadora, una periodista, le quiso preguntar, como que lo vi un poco renegando, como fastidiado. [...] Cuando uno está en ese movimiento, en la política, definitivamente siempre va a haber preguntas que no son cómodas, supongo, y sabe también a qué se está metiendo. Entonces, como que no lo vi con mucha paciencia, [...] me desanimé

un poquito también, porque sí, sí me gustaba sus propuestas, pero me desanimé”.

Capacidad de expresión

En los candidatos, finalmente, se evalúa la capacidad de expresión y desenvolvimiento en entrevistas, debates y, en general, en las diversas apariciones de los candidatos en los medios de comunicación. Se espera que los candidatos sean claros en sus respuestas, que no dejen espacio a interpretaciones y, también, que sepan responder adecuadamente a momentos de dificultad. En estos casos, destacan Verónica Mendoza y Keiko Fujimori. Aunque la intención de voto por ambas es nula, distintos entrevistados, con distintas opciones políticas, reconocen en ellas un trabajo de este tipo.

“Cuando ella (Verónica Mendoza) hablaba y conversaba, cuando hablaba y decía sus propuestas para el país, era bien convincente. Yo la veía... era una señora, con hijos, bien segura. Cuando conversaba, o cuando exponía, cuando ella quería dar su punto de vista de ciertas acciones que pasaban en el Perú”.

El caso opuesto es el de George Forsyth, quien, a medida que la campaña avanza, va quedando atrás en las preferencias. Aunque múltiples factores contribuyen a esto, uno que se repite es su baja capacidad de desenvolvimiento en medios de comunicación.

“La gente se estaba animando bastante por este señor de La Victoria, por Forsyth, se estaba animando bastante, porque prometía bastante, la gente decía que andaba, que andaba en los mercados, que ponía el pecho, se dice así, iba para acá, para allá, un muchacho joven, se veía que sí la iba a poder hacer, [...] pero luego de ahí le hicieron una entrevista, le hicieron una entrevista, que se cayó para todos, no recuerdo muy bien, ni yo la vi, le voy a engañar, pero me contaron que le hicieron una entrevista que asu... Ahí se cayó, porque no respondió muy bien a algunos periodistas, no supo cómo salir de esto, del A, del B, del C, y se cayó”.

5.3.5. Hacia la decisión congresal

Todo lo anterior no debe verse como etapas de la decisión electoral. En la medida en que la campaña es dinámica, los votantes se entusiasman con ciertas alternativas que se ajustan a sus estándares para luego, en muchos casos, ser descartadas en la medida en que la exposición de los candidatos a los medios es mayor, los oponentes destacan aspectos negativos y los medios de comunicación revelan información antes oculta. Esto obliga a algunos electores a reevaluar sus votos, pero deja una nueva estela de decepción.

“Comienzas un punto que tienes todo, querías a él, tienes noticias nuevas, te desilusionas, vas a otro, ves noticias nuevas, te desilusionas, vas a otro, y llegas a un punto en que ves que todos están embarrados, que todos tienen sus entripados por ahí y ya, pucha, ya estás en duda, y dices ‘Votaré por el que robarán menos’, por el que se ve menos malo, ¿no? Ni siquiera para decir ‘En ese confío que va a hacer bien’. Ya para decir ahorita ‘Votaré por el menos malo’, ‘Por el que creo que robará menos’, ‘Por el que hará algo y robará, pero hará algo’. Ahorita estoy en eso, todavía, siendo un día antes de las elecciones, que es mañana, llegué a ese punto”.

El elector que hemos acompañado en este capítulo no es, pues, uno emocional: la emoción –negativa- hacia la política juega un rol, pero la respuesta es de racionalidad. Sabe que los partidos no dicen mucho sobre la acción política de las personas, y por ello no los toma en cuenta. Sabe que las promesas son palabras, y las evalúa en busca de aquello que, sin querer, estas revelan. Sabe que antes se ha equivocado, y busca en cada nueva elección nuevas estrategias para lograr mejores resultados. Lo único que tiene este elector a la mano, en este contexto, son aquellos rasgos personales que pueden indicar mejores capacidades e intenciones.

Finalmente, cuando se llega a la decisión de por quién votar para la presidencia, queda la última parte de la decisión: el voto al Congreso. De esto nos ocuparemos en el siguiente capítulo.

6. LA ELECCIÓN DE CONGRESISTAS

Versus lo que se recuerda de la política en el pasado, para el momento en que sucede la campaña del 2021, algo ha cambiado en los entrevistados: la impresión del poder que tiene el Congreso. Las menciones a esto son múltiples, pero no aparecen en la evaluación del pasado. Así, al menos en un sector de los votantes la idea mencionada en el capítulo anterior acerca del poder percibido del presidente podría estar cambiando.

6.1. Voto en línea y voto cruzado

Esto produce, a su vez, la percepción de que la elección de los congresistas es más importante que nunca. Como sucede con la presidencial, entre los ciudadanos entrevistados existe un discurso fuerte acerca de la necesidad de analizar a los candidatos para emitir un voto. Sin embargo, al elegir la opción presidencial, parte de la decisión para el Congreso está tomada.

La lógica detrás de esto la conocemos: en la medida en que el Ejecutivo y el Legislativo trabajen juntos, no solo lograrán mejoras para el país sino que lo harán más rápido. La percepción de la oposición es muy negativa. En esto, es importante resaltar que para los votantes, la principal función del Congreso es la Legislativa; muy atrás queda la función de Fiscalización; la representativa, no aparece.

“Si es que marco Podemos Perú para presidente, marco las 3 P, como siempre he marcado [...]. Y si es que voto por el señor Lescano, si es que llegara a votar (por él), entonces marco las 3 lampas. Y creo que tú ya marcando las tres lampas automáticamente tienes más congresistas, algo así *creo que es*. Entonces estás apoyando, y es así, mientras el Ejecutivo tenga más de su partido en el Congreso, las cosas se hacen mejor, porque no hay mucha oposición”.

Donde el voto es cruzado, subyacen las mismas razones: se vota por agrupaciones que se piensa, por la experiencia, pueden trabajar bien de manera conjunta. Es el caso del voto cruzado entre Avanza País (Hernando de Soto) para la presidencia y Renovación Popular para el Congreso, como lo es también el voto cruzado entre Partido Morado (Julio Guzmán) para la presidencia y Somos Perú para el Congreso. En el primer caso, se considera que los candidatos tienen muchas similitudes; en el segundo, la postura del Partido Morado contra la vacancia de Martín Vizcarra, le gana el voto a Guzmán.

Pero hay una segunda razón por la que se vota de la misma manera para congresistas y para presidentes: incluso dentro de un sistema de partidos fragmentado, los votantes creen que un partido agrupa –o más bien invita- a personas que tengan algún tipo de similitud. Por ello, el candidato presidencial elegido termina siendo, por sí mismo, un atajo mental para la elección de la lista congresal.

“Mire, la verdad, yo, como he estado viendo a Rafael López, de Renovación Popular, creo que también me inclinaría para el partido para el Congreso también por Renovación Popular. Porque yo veo que es un partido con valores religiosos, que podría poner orden referente a lo que es la ideología de género y no va a permitir lo que es la unión de los que son los gays, lesbianas, homosexuales. [...] Y porque están en contra del aborto, todo eso”.

6.2. El ejercicio de los preferenciales

Decidida la lista, el siguiente punto está en definir si se ejercerá el voto preferencial o no. Aunque la mayoría de entrevistados planeaba usar –o terminó usando- al menos uno de los dos votos preferenciales, la sensación general de los entrevistados es que la mayoría de las personas vota en blanco. Esto, sin embargo, no se reconoce como un voto de apatía sino, más bien, como uno de protesta, donde el rechazo hacia el Congreso se expresa en una alienación activa del voto: no votar por ellos.

“Yo no votaría por ninguno de ellos. Para el congreso no votaría por nadie, pero bueno, tenemos que votar obligatorio. Tendría que ver bien, para el congreso no votaría yo por nadie, porque todos son lo mismo, entran para lo mismo, terminan su campaña hasta los 5 años y al final salen con denuncias, investigaciones, hiciste esto, el otro hizo el otro, el otro agarró un proyecto y sacaron dinero, están por los suelos”.

La ausencia de la definición de los votos preferenciales también tiene que ver con la baja información que se tiene. En al menos dos de los casos entrevistados, se decide al final no ejercer los preferenciales porque se considera que no tienen suficiente información sobre los candidatos. En general, se piensa que la campaña de candidatos al Congreso ha sido muy pobre y que, normalmente, no aparecen en los medios. Sin embargo, para otros –quizá más expuestos a espacios de corte más político- la situación es la contraria: candidatos para el Congreso han aparecido en múltiples debates, tanto en radio como en televisión y en redes sociales.

Es difícil estimar a qué se debe esto. Sin embargo, es posible que tenga que ver, de un lado, con el inmenso número de candidatos al Congreso, emitiendo propuestas y temas

para llegar a potenciales votantes que los ven con poco interés, pues en la medida en que no se termina de definir la elección presidencial, no se sabe a qué candidatos mirar. La coincidencia, en este contexto, tendría que ser: el votante decidido o en camino de decidir por la opción presidencial; buscando activamente información o con suficiente tiempo para prestar atención; en el momento exacto en que un medio da espacio a algún candidato que, además, debe ser de alguno de los partidos en consideración para la presidencial.

Lo que sucede con la decisión de por quién votar para presidente se repite: en la inmensa mayoría de casos entrevistados, los votantes no buscan información complementaria a aquella que vieron en la televisión, radio o redes. De hecho, algunos de los entrevistados atribuyen a una mayor acción de los candidatos congresales el hecho de que aparezcan en sus redes sociales, sin percibir el trabajo de los algoritmos de Facebook, Twitter y YouTube.

Otro tema que tiene efectos en este proceso de decisión es el desconocimiento acerca de los roles y funciones del Congreso. Aunque sobre esto ya se mencionó algo líneas atrás, lo que se busca en un congresista es algo distinto a lo que se busca en un presidente, y vale la pena ampliarlo de cara a la elección final de los votos preferenciales.

6.3. Características esperadas en un congresista

A diferencia de lo que se espera de un presidente, en cuyo caso el votante tiene una idea clara, en el caso de los congresistas no es así. Para algunos, en la medida en que se desconoce el rol del Congreso, las características que un congresista debe tener son muy similares a las que un presidente puede tener. De hecho, como se verá más adelante, la relación entre la evaluación presidencial y la elección al congreso no se termina en la selección de la lista: al elegir el primero de los votos preferenciales –el más importante- la evaluación que se hace del candidato es similar que la hecha para presidente.

Sin embargo, existen algunas características que se esperarían de un congresista y que sí son mencionadas:

Lo que se busca en un congresista es, primero, *honestidad*; actuar de acuerdo al derecho. Esta honestidad también se percibe de otra manera, y es legislar a favor “del pueblo” en contraposición a hacerlo para intereses particulares. En esta misma línea, un buen congresista debe ser una persona sin procesos judiciales (aunque, como se verá luego, este requisito se relaja en la confrontación del ideal con la realidad de la oferta política).

“Primero, que no tenga tantos anticuchos, [...] y si tiene algo, que sea una, pero que no sean

5, 6, 10 denuncias, 15 denuncias, [...], de matar un perro, de violación, [...] parece un requisito tener 10 denuncias para postular al congreso, la gente ya no quiere eso”.

En la medida en que un congresista tiene una función legislativa, se espera también que tenga *propuestas* que favorezcan a las mayorías, que tenga iniciativas que pueda negociar en el Parlamento e intentar empujar. En línea con esto, se espera que un congresista sea trabajador.

Aunque el entendimiento de la *representación* como una función congresal no es explícito, sí aparece de manera implícita en el discurso de algunos entrevistados. Lo que en el presidente se entendía como empatía también aparece para el caso de los congresistas, que se espera estén en conexión con las necesidades y carencias populares: visitando lugares deprimidos, conociendo problemáticas específicas; en suma, escuchando las necesidades de sus representados.

Un tema, vinculado a los dos anteriores, que aparece vinculado a la elección de congresistas, es el del *clientelismo*. Las prácticas clientelistas son parte esperada del trabajo de un congresista y de su vínculo con la necesidad popular, entregue donaciones y resuelva problemas ejecutivos, incluso a nivel distrital o municipal.

“Que venga, hable, dé propuestas, por ejemplo: ‘Agua para este parque’, ‘Ya, mañana traigo agua para este parque’, ‘mañana traigo víveres para este asentamiento humano, a ver cuántos son, hazme una lista, mañana de parte de tal congresista tiene 50 canastas’ [...] Eso es representar, estar empapado con la gente”.

Finalmente, se espera de un congresista que sepa *trabajar en equipo*, es decir, que tenga capacidad de negociación. El espacio parlamentario se entiende como uno de debate y discusión sobre puntos de vista a veces contradictorios, y parte de la tarea de los congresistas es entender y acoger estos puntos de vista distintos para lograr sacar adelante las leyes que necesita el país.

Aunque los votantes coinciden en las características que debe tener un buen congresista, no necesariamente son estos los elementos que guían el voto. Esto, como ya se mencionó, sucede porque en parte el candidato presidencial configura en sí mismo un atajo mental para la elección de lista. La definición final de congresistas dentro de la lista, así, es secundaria: se asume que congresistas que van con el mismo candidato tendrán coincidencias con el mismo. Pero en la elección al congreso rara vez hay una búsqueda activa de las características antes mencionadas.

De esta manera, la elección de preferenciales es, en la mayoría de casos, muy secundaria, y por ello, cuando existe, se deja para el último momento. Pero cuando se ejerce el voto preferencial, ¿qué lleva a que se vote por uno u otro candidato?

6.4. La elección final: definiendo el voto preferencial

Hasta ahora, el votante de Lima ha reducido sus opciones de cientos de candidatos al congreso posibles a 33 –los de la lista elegida. Pero elegir entre 33 sigue siendo difícil. Cuando está eligiendo sus votos al Congreso, el votante busca claves que le faciliten la elección. En esta medida, el nivel de conocimiento o saliencia de los candidatos se vuelve muy relevante.

Esto puede parecer obvio, pero responde a la misma lógica que se ha visto en el capítulo anterior: a mayor conocimiento de un candidato y de lo que ha hecho en el pasado, la evaluación retrospectiva se hace más fácil y, por lo tanto, hay más seguridad en ese voto. Para quien ejerce su voto preferencial –al menos el primero de ellos- es importante elegir bien. El hecho de que algunos candidatos provengan de la vida pública solo facilita la evaluación.

“Hay muchos que se están presentando, a todos no los conozco, ni me acuerdo tampoco. Pero al menos [...] sí me pareció muy buena Neldy Mendoza, que realizó una marcha, entonces veo que es una mujer de armas tomar, entonces por ahí podemos comenzar”.

Una de las cosas que vimos en el capítulo anterior es que, aunque a veces es difícil asignar la responsabilidad en sistemas políticos y de partidos fragmentados, la evaluación retrospectiva es una de las pocas herramientas que tiene el votante para navegar por la campaña electoral. En este sentido, cuando la evaluación retrospectiva de uno de estos candidatos al Congreso es positiva, se pueden dejar de lado características esperadas en un congresista, como la honradez o ausencia de procesos judiciales. Es el caso, por ejemplo, de José Luna (número 1 por Podemos Perú) y Martín Vizcarra (número 1 por Somos Perú).

“El señor Luna lo decidí por el motivo de la AFP, trabajó bastante en la AFP, prometió y cumplió [...] Lo malo es que está procesado también, tiene una denuncia. [...] Pero si yo le digo, de un 100% al 80 o 90% tiene procesos judiciales, denuncias, y todo por haber y habido. Entonces, ¿de qué hablamos? Casi nadie está limpio”.

Dentro de los límites de esta investigación, el primer voto se define entre los primeros

lugares de la lista elegida por las razones antes mencionadas. Este voto es, entre los dos preferenciales, el más importante y más difícil de cambiar. Pero la saliencia juega un papel también en la elección del segundo número.

Existe una serie de candidatos que proviene de la política distrital, y que parte de una base distrital para alcanzar una curul. Esta es una realidad conocida por los entrevistados, que les sirve para tener más criterios de elección. Lo que se haya hecho en otros niveles de política, así, genera que algunos opten por dar el voto a quien ya conocen, antes que seguir buscando alternativas.

“Los estuve viendo (a otros candidatos del Partido Morado), pero no, más me fui... busqué directamente a Susel, la información que daban, me decidí, el voto primero fue para ella. [...] Y ya con el segundo voto sí busqué opciones, pero más me llamaron la atención el señor Marco Zevallos que he votado por él. [...] También ha sido regidor de la municipalidad de Lima, también ha sido regidor, por eso yo, más o menos, lo conocía”.

Un tercer nivel de saliencia tiene que ver con el trabajo más de corte social o comunitario que se haga: hay personas que, por su tipo de trabajo, concitan algo más de atención que el ciudadano promedio. Entre los votantes entrevistados, según cómo conecten de manera personal con este tipo de temas, el voto puede ser guiado por este tipo de trabajo.

Como en el resto de decisiones electorales revisadas a lo largo de esta investigación, la experiencia y el tipo de trabajo que hacen estas personas revela, para los electores, algo acerca de su intención. En este caso, no necesariamente la evaluación pasa por la capacidad sino, fundamentalmente, por la intención.

“La número 2 de Somos Perú, [...] que dice que ella viene de un lugar humilde, no tiene entripados, no tiene cosas, no tiene denuncias, no tiene casas, no tiene lugar, no tiene nada de eso, no tiene riquezas como otras personas, es tranquila, de casa, hogareña, trabajó en comedores populares, trabajó en Vaso de Leche. Ni siquiera para ser candidata, simplemente lo hizo como labor social, es como si usted haya trabajado en un Vaso de Leche, comedor popular, y de acá a 10 años, recién, se atreva a postular, pero ya no estando trabajando, sino que hizo ese trabajo hace 10 años y no aprovechó ese momento para postular, simplemente lo hizo en ese momento porque... como mi mamá, mi mamá también trabajó en Vaso de Leche. Nosotros, acá en mi barrio, teníamos Vaso de Leche. Y eso me agradó de ella”.

“(A María Teresa Dulanto) sí la seguía en la página Ángeles de Arena, la ayuda social que tiene, los casos comprometidos que tiene con los niños, sí la seguía y la sigo, sí sabía de ella, que se iba a lanzar, por ese lado en ella sí fue la primera en la que pensé y les decía a mis amistades, apóyala, compartía su página para que ellos también sepan el trabajo que viene

realizando”.

En la medida en que el segundo de los votos preferenciales es menos importante que el primero, a veces este se define por vínculos personales con los candidatos, sus equipos de campaña o sus círculos personales. En estos casos, los votantes de alguna manera “regalan” su voto a alguien para quien es más importante, usualmente un familiar o amigo. Estos son votos que podrían haber quedado en blanco, pero en vez de eso marcan por números que no necesariamente ellos eligieron.

“Mira, yo voté por ella (Flor Meza, número 6 de Fuerza Popular), pero este (otro) voto fue obligado, me llamó mi esposa y me dijo: ‘vota por ella porque me parece bien’. No fue un voto por mi parte sino un voto de mi esposa, porque tiene su amiga que es su amiga de ella, que es cercana, y obviamente, ya. Porque yo iba a votar por una sola, pero es un voto obligado, una cosa así. [...] Patricia Juárez, con el número 2”.

El último tema relevante vinculado a la elección del segundo voto preferencial es la búsqueda de un equilibrio entre experiencia y novedad. Sobre esto, algo se mencionó en los capítulos anteriores, pero para el caso de la elección al Parlamento, el segundo voto se puede dejar a alguien menos conocido y con menos experiencia. Lo que subyace a este voto es un poder del Estado como el Parlamento, que está compuesto por múltiples voces, puede beneficiarse del ímpetu de la juventud y, al mismo tiempo, de una mirada fresca sobre cómo hacer las cosas.

Pese a que en la muestra seleccionada los elementos que se toman en cuenta para elegir han sido los descritos, los mismos entrevistados tienen la idea de que en general no es así: no solo los ciudadanos están alejados de la elección parlamentaria sino que muchos eligen sin pensar, definen al ver un panel cuando están buscando, o simplemente lo dejan en blanco. Como hemos visto, en esta actividad hay una protesta hacia un sistema que, pese al ensayo y error del votante, nunca parece responder como se espera.

CONCLUSIONES

Afrontar la pregunta de cómo definen los limeños su voto para el congreso no es una tarea fácil, pues en esta decisión se entremezclan las elecciones presidencial y congresal, así como las alternativas partidarias y las preferenciales, en un contexto de baja información. Sin embargo, podemos decir que existe una racionalidad cruda no solo detrás del voto – que es reflexionado a partir de la información con que cuentan los votantes- sino detrás de aquello que se toma en consideración para decidir. Los ciudadanos son conscientes de que no han votado *bien* en el pasado, pues sus autoridades no han cumplido con lo que se espera de ellos. Por ello, elección a elección toman en cuenta nuevos elementos de juicio con la esperanza de, esta vez, elegir mejor.

Lo primero que hay que decir es que no existe –como se hipotetizó para esta tesis- un voto diferenciado para presidente y para Congreso. Los ciudadanos piensan en el vínculo ideal entre Parlamento y Ejecutivo como uno de cooperación; por ello, la idea de la oposición es rechazada, en tanto se identifica con la parálisis de la conducción del país. En esto, la evaluación que se hace del periodo 2016-2021 juega un rol importante: entre el 2016 y el 2019 la oposición feroz de Fuerza Popular es vista con rechazo; entre el 2020 y el 2021, la figura de Martín Vizcarra, un presidente sin congreso, que termina vacado, es vista con preocupación.

En cambio, los ciudadanos piensan que en la medida en que un presidente tenga un congreso, si no oficialista, al menos afín, la conducción del país será mejor y más rápida. Por ello, se prioriza el voto “en línea”, es decir, el voto por la misma agrupación para presidente y Congreso (y Parlamento Andino, aunque esto no ha sido explorado en la presente tesis). El voto en línea, así, no es un voto vinculado a la falta de interés sino, precisamente, a lo contrario: el ciudadano hace su parte e intenta formar equipos para contribuir a la marcha del país.

Pero esta lógica implica algo más, que responde a la primera pregunta de esta investigación: si se busca crear equipos, la selección del candidato presidencial más adecuado es, en sí misma, un avance hacia la elección de la lista al Congreso. El ciudadano se toma su tiempo en la evaluación de los candidatos a la presidencia porque este es el voto madre, del que derivará lo demás. Incluso en aquellos casos en que se termina “cruzando” el voto –es decir, votando por una lista diferente de la que se pensó inicialmente-

los ciudadanos tienen la idea de que dicho candidato presidencial y dicha lista al Congreso tienen similitudes y podrían trabajar juntas de una manera adecuada por el bien del país.

Pero el vínculo entre ambas elecciones va más lejos y termina contraviniendo la primera hipótesis: el estrecho vínculo entre la elección presidencial y congresal no se restringe a generar equipos de trabajo (los pesos y contrapesos del sistema) sino que, además, implica una similitud asumida entre postulantes presidenciales y postulantes al congreso. Y en este sentido, existe un rol –aunque mínimo- del partido político.

El partido político no es visto como una entidad en sí misma, autónoma, con su propia ideología y valores. De hecho, a lo largo de las entrevistas los candidatos no logran diferenciar ni las ideologías de los diferentes partidos –incluso de aquellos con historia en el país- ni al tipo de partidarios identificados con estos, salvo algunos aspectos demográficos muy generales. Sin embargo, persiste la idea del partido como un espacio que agrupa a gente que tiene algo en común: lo que tengan en común, desde el punto de vista del proceso de evaluación del ciudadano, es aquello que puedan rescatar, principalmente (aunque no exclusivamente), del candidato o candidata presidencial. Durante las Elecciones Generales 2021, esto es claro el caso de algunas agrupaciones políticas, como Renovación Popular o el Partido Morado, donde se percibe una similitud entre los valores del candidato presidencial y los de los postulantes al Congreso o, en el caso del Partido Morado, de los congresistas en ejercicio.

La identificación de ciertos trazos ideológicos en las agrupaciones políticas en competencia sí lleva a una preselección por parte de los votantes: desde la primera ronda de entrevistas, ellos tienen claro por quiénes no votarían, y por qué razones. En este caso, cabe mencionar que posturas liberales, particularmente las vinculadas a derechos sexuales y reproductivos, son vistas negativamente por parte importante del segmento, que descarta dichas opciones. Y aunque esto parece discutir los hallazgos de Arias y Jaramillo (2017), es necesario recordar que un proceso electoral es dinámico: hay un juego entre campañas, temas salientes y, sobre todo, una comparación entre alternativas que puede llevar a los votantes a cambios aparentemente contradictorios en sus votos.

El rol del partido, al momento de elegir a qué candidato presidencial se le dará el voto debe ser al menos neutral. Donde hay trazas negativas asociadas con el partido, vinculadas a los valores que encarnan las personas en este o a la evaluación retrospectiva que se hace, el votante entrevistado evitará darle el voto; donde no hay referencias claras (como en el caso de la mayoría de partidos), este no afecta la elección. Por ello, la tercera parte de esta

hipótesis no se cumple: el conocimiento acerca de los cambios de nombre e identidad de los partidos es extremadamente bajo.

La racionalidad del votante al momento de elegir a su candidato presidencial pasa por buscar que este cumpla ciertas características esperadas de un presidente, las más importantes, que tenga la aptitud para y la intención de hacer las cosas bien. En este sentido, se evalúa retrospectivamente su experiencia pública y privada, aunque parece claro que, en el caso de la experiencia en el sector privado, el votante cuenta con menos información que pueda servirle para definir. También se toma en consideración su carácter y rasgos de personalidad, que se cree revelan las capacidades, aptitudes e intenciones que tendrá de llegar al cargo. Finalmente, se toma en consideración el manejo mediático de los candidatos, que puede revelar conocimiento o desconocimiento acerca de los temas que tratan y, con ello, aptitud.

En cambio, el rol que juegan los temas de campaña es distinto: estos aportan información al votante en la medida en que revelan otros rasgos y capacidades del candidato presidencial. El tipo de propuesta que se proponga implica conocimiento o desconocimiento de los temas del Estado, pero también de aquellos relevantes a los ciudadanos. En algunos casos, cuando se percibe que las propuestas pueden dañar a largo plazo al país, también pueden revelar intención. Por ello, los temas son relevantes, pero no en el sentido en que los entiende la literatura clásica sobre comportamiento electoral.

Elegir presidente es, entonces, implícitamente elegir listas para el Congreso. Sin embargo, la parte final de esta decisión –la selección de los preferenciales- tiene sus propias lógicas. En esta investigación encontramos que, en la medida en que ya ha habido una selección de presidente y lista congresal, a partir de una evaluación retrospectiva, de experiencia e intención, la selección de votos preferenciales es menos relevante. Si los partidos en competencia agrupan a personas que piensan de manera similar, con el mero voto en línea se están ya conformando equipos de trabajo. Por ello, cuál sea el nombre de la persona en dicho equipo no es tan importante.

El segundo punto vinculado a esto es la baja información que se tiene de los congresistas. Aunque durante la campaña diversos medios organizan espacios de debate entre los candidatos y los entrevistan, este tipo de información no llega a la mayoría de los entrevistados, demasiado ocupados en el trabajo o la casa para prestar atención a este tipo de espacios. Esto lleva a algunos a dejar en blanco los preferenciales. Sin embargo, los entrevistados consideran que, para la mayoría, un voto en blanco hacia el congreso y sus

preferenciales expresa al menos algún tipo de protesta vinculada a la negativa evaluación que se hace del trabajo de este poder del Estado.

El voto preferencial, para quienes optan por usarlo, tiene menos importancia que todo el proceso descrito anteriormente. Por ello, en este punto la saliencia es relevante en la elección de voto. Esto no es casual: aunque no es el espacio de esta investigación, sabemos que los partidos definen los primeros espacios de sus listas con personajes conocidos y apreciados, de modo que puedan asegurar votos para la lista entera. Posiblemente debido a esto, los votantes entrevistados eligen entre los primeros lugares de la lista su primera opción de voto, mientras que dejan en segundo plano de importancia el segundo preferencial, que se reserva también para candidatos con cierto nivel de exposición pública (donde sí hay algún tipo de evaluación retrospectiva) o para candidatos a cuyos números llegan por vínculos personales.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Fuentes primarias

AGENCIA PERUANA DE NOTICIAS (ANDINA)

2021 “JNE proclama resultado de la primera vuelta presidencial”. Consulta: 07 de noviembre de 2021.

<https://andina.pe/agencia/noticia-jne-proclama-resultado-de-primera-vuelta-presidencial-845878.aspx>

EL COMERCIO

2021 “Intención de voto presidencial y congresal”. Consulta: 01 de noviembre de 2021.

<https://especiales.elcomercio.pe/?q=especiales/elecciones-2021-encuestas-ipsos-partidos-politicos-congreso-presidencia-tu-decides-nn-dd-ecvisual-ecpm/index.html>

2016 “Elecciones 2016: JNE proclamó resultados de la primera vuelta”. Consulta: 07 de noviembre de 2021.

<https://elcomercio.pe/politica/elecciones/elecciones-2016-jne-proclamo-resultados-primera-vuelta-395728-noticia/?ref=signwall>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA.

2020 Informe técnico Perú: Percepción Ciudadana sobre Gobernabilidad, Democracia y Confianza en las Instituciones Octubre 2019 – Marzo 2020. N° 2. Consulta: 20 de abril de 2021.

http://m.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/informe_de_gobernabilidad_may2020.pdf

2017a *Perú: Percepción ciudadana sobre gobernabilidad, democracia y confianza en las instituciones. Noviembre 2016-Abril 2017. Informe Técnico N° 01.* Lima. Consulta: 15 de setiembre de 2020.

http://m.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/informe_gobernabilidad_democracia_confianza.pdf

2017b *Perú: Percepción ciudadana sobre gobernabilidad, democracia y confianza en las instituciones. Mayo-Octubre 2017. Informe Técnico N° 04.* Lima. Consulta: 15 de setiembre de 2020.

<http://m.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin-percepcion-diciembre-final.pdf>

2018a *Perú: Percepción ciudadana sobre gobernabilidad, democracia y confianza en las instituciones. Noviembre 2017-Abril 2018. Informe Técnico N° 03.* Lima. Consulta: 16 de setiembre de 2020.

http://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_percepcion_gobernabilidad_1.pdf

2018b *Perú: Percepción ciudadana sobre gobernabilidad, democracia y confianza en las instituciones. Abril-Setiembre 2018. Informe Técnico N° 07.* Lima. Consulta: 16 de setiembre de 2020.

http://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_percepcion_gobernabilidad_1.pdf

2019a *Perú: Percepción ciudadana sobre gobernabilidad, democracia y confianza en las instituciones. Setiembre 2018-Febrero 2019. Informe Técnico N° 03.* Lima. Consulta: 16 de setiembre de 2020.

<http://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin-percepcion-gobernabilidad-marzo2019.pdf>

2019b *Percepción ciudadana sobre gobernabilidad, democracia y confianza en las instituciones. Marzo-Agosto 2019. Informe Técnico N° 05.* Lima. Consulta: 16 de setiembre de 2020.

<http://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin-percepcion-gobernabilidad-marzo2019.pdf>

ONPE

2016 “Elecciones Generales 2016: Resultados presidenciales”. Consulta: 23 de abril de 2022.

<https://www.web.onpe.gob.pe/modElecciones/elecciones/elecciones2016/PRPCP2016/Resumen-GeneralPresidencial.html#posicion>

2021 “Presentación de resultados. Elecciones Generales y Parlamento Andino 2021”. Consulta: 23 de abril de 2022.

<https://resultadoshistorico.onpe.gob.pe/EG2021/EleccionesPresidenciales/RePres/I>

Fuentes de consulta

ARAGÓN, Jorge, Daniel ENCINAS y Tania Ramírez

2017 *Electorado y electores en el Perú. Un análisis del perfil electoral 2016.* Lima: JNE. Consulta: 23 de noviembre de 2021.

https://www.researchgate.net/publication/330554034_ELECTORADO_Y_ELECTORES_EN_EL_PERU_UN_ANALISIS_DEL_PERFIL_ELECTORAL_2016

ARIAS VALVERDE, Rafael y Christian JARAMILLO HUAMÁN.

2016 "Elecciones en Lima: Características e ideas sobre el elector limeño". En: TUESTA SOLDEVILLA, Fernando. *Perú: Elecciones 2016. Un país dividido y un resultado inesperado*. Lima: Fondo Editorial PUCP.

AYALA ABRIL, Henry y Luis MAS CASTILLO

2017 "Solo el número importa: el lugar del voto preferencial". En: TUESTA SOLDEVILLA, Fernando. *Perú: Elecciones 2016. Un país dividido y un resultado inesperado*. Lima: Fondo Editorial PUCP.

CARLIN, Ryan. E., SINGER, M. M., & ZECHMEISTER, E. J. (Eds.).

2015 *The Latin American Voter: Pursuing Representation and Accountability in Challenging Contexts*. University of Michigan Press. <https://doi.org/10.3998/mpub.8402589>. Consulta: 21 de noviembre de 2021.

<https://read.amazon.com/?asin=B014SN09MS&language=es-US>

EVANS, Jocelyn A. J.

2003 *Voters and voting: an introduction*. [versión para Kindle Cloud Reader]. Londres: Sage Publications Ltd. DOI: <http://dx.doi.org/10.4135/9781446216798>. Consulta: 20 de setiembre de 2021.

<https://read.amazon.com/?asin=B00KS78P2K&language=es-US>

LAU Richard R. y David P. REDLAWSK.

2006 *How voters decide. Information Processing during Election Campaigns*. [version para Kindle Cloud Reader]. Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511791048>. Consulta: 10 de julio de 2021.

<https://read.amazon.com/?asin=B000SH2BDE&language=es-US>

MALDONADO, Arturo

2013 "Racionalidad y emotividad en las elecciones peruanas: una propuesta de investigación". En *Revista Argumentos*. Lima, IEP, año 7, N° 1. Consulta: 20 de setiembre de 2020.

<http://argumentos-historico.iep.org.pe/articulos/racionalidad-y-emotividad-en-las-elecciones-peruanas-una-propuesta-de-investigacion/>

POPKIN, Samuel L.

1994 *The reasoning voter : communication and persuasion in presidential campaigns*. University of Chicago Press. Consulta: 10 de noviembre de 2021.

<https://es.scribd.com/read/484777789/The-Reasoning-Voter-Communication-and-Persuasion-in-Presidential-Campaigns#>

ROMERO BALLIVIAN, Salvador

2015 “Perspectiva comparada de la evolución y los efectos del voto preferente en América Latina”. En *El impacto del “voto cruzado” en las elecciones legislativas de marzo de 2015*. Fusades, pp. 3-12. Consulta: 29 de noviembre de 2021.

https://www.researchgate.net/publication/290446165_Perspectiva_comparada_de_la_evolucion_y_los_efectos_del_voto_preferente_en_America_Latina

STOKES, Susan

1996 “Reforma económica y opinión pública en Perú, 1990-1995”. En TUESTA, Fernando. *Los enigmas del poder*. Fundación Friedrich Ebert, pp. 331-355.

SULMONT HAAK, David

2012 “Líneas de frontera y comportamiento electoral en el Perú. Diferencias sociales y tendencias del voto en las elecciones presidenciales peruanas: 1980-2006”. En PLAZA, Orlando (coordinador). *Cambios sociales en el Perú 1968-2008*. Lima, Fondo Editorial PUCP, páginas 107-134. Consulta: 23 de noviembre de 2021.

<https://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/174317/Cambios%20sociales%20en%20el%20Per%C3%BA%201968-2008.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

2010 “Los enfoques teóricos sobre el comportamiento electoral”. Lima, 2010. Consulta: 15 de octubre de 2021.

https://escuela.pucp.edu.pe/gobierno/images/documentos/investigaciones/articulo2_david_sulmont_22.pdf

TORRES, Alfredo

2020 *Elecciones y decepciones. Historia de una democracia en construcción*. Lima, Planeta.

TUESTA, Fernando

2012 “Un voto letal: el voto preferencial y los partidos políticos en el Perú”. *Politai: Revista de Ciencia Política*, Año 4, segundo semestre, N°7: pp. 107-118.

ANEXOS

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS PARA PARTICIPANTES⁷

Estimado/a participante,

Por medio de la presente, le solicito su apoyo en la realización de una investigación conducida por **Manuela Sonq'ó Núñez Cornejo** (DNI 41632488), estudiante de la maestría en Ciencia Política de la Escuela de Gobierno y Políticas Públicas de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Esta investigación, asesorada por el docente Fernando Tuesta Soldevilla, se denomina provisionalmente **“Análisis de la decepción: las elecciones parlamentarias 2021 desde la óptica de los ciudadanos”**, y tiene como propósito comprender cómo se construye el voto parlamentario en las elecciones generales 2021.

Usted ha sido seleccionado en su calidad de ciudadano/a, votante de la circunscripción de Lima, de entre 30 y 50 años. Para ello, se le solicita participar en cinco entrevistas, en las siguientes fechas aproximadas: 15 de febrero de 2021, 15 de marzo de 2021, 31 de marzo de 2021, 9 de abril de 2021 y 15 de abril de 2021. Al acceder a participar en estas entrevistas, se le solicitará responder diversas preguntas sobre el tema antes mencionado, lo que tomará aproximadamente una hora por sesión.

La información obtenida será **únicamente utilizada para la elaboración de una tesis**. Con el fin de poder registrar apropiadamente la información, se solicita su autorización para grabar la conversación. Tanto la grabación como las transcripciones de las entrevistas serán almacenadas únicamente por la investigadora por un periodo de tres años luego de haber publicado la investigación, y solamente ella y su asesor tendrán acceso a la misma. Al finalizar este periodo, la información será eliminada.

Del mismo modo, se le solicita indicar si, al momento de la redacción de la investigación, usted concede permiso para utilizar sus nombres y apellidos o si, de lo contrario, prefiere que sus opiniones sean tomadas de manera anónima.

Su participación en la investigación es completamente voluntaria. Usted puede interrumpir la misma en cualquier momento, sin que ello genere ningún perjuicio. Además, si tuviera alguna consulta sobre la investigación, puede formularla cuando lo estime conveniente, a fin de clarificarla oportunamente.

Al concluir la investigación, si usted brinda su correo electrónico, le enviaremos un informe ejecutivo con los resultados de la tesis a su correo electrónico.

En caso de tener alguna duda sobre la investigación, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: manuela.nunez@pucp.edu.pe, o al número 934 834 498. Además, si tiene

⁷ Considere que este es solo un ejemplo de PCI que contiene los elementos solicitados por el CEI (ver “Lista de Verificación para la aplicación de principios éticos”). Los elementos subrayados en este modelo suelen ser más susceptibles a cambios, pero las modificaciones pueden realizarse en todo el documento. Depende de cada investigador variar el contenido según el perfil de sus participantes.

alguna consulta sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad, al correo electrónico etica.investigacion@pucp.edu.pe.

Cordialmente,

Manuela Núñez

Yo, (**nombre y apellido**), identificado con DNI (**número de DNI**) doy mi consentimiento para participar en el estudio y autorizo que mi información se utilice en este.

Asimismo, estoy de acuerdo que mi identidad sea tratada de manera (*marcar una de las siguientes opciones*):

	Declarada , es decir, que en la tesis se hará referencia expresa de mi nombre.
	Confidencial , es decir, que en la tesis no se hará ninguna referencia expresa de mi nombre y la tesista utilizará un código de identificación o seudónimo.

Finalmente, entiendo que recibiré una copia de este protocolo de consentimiento informado.