

# Incertidumbre y decisión de voto: notas para la investigación

Marco A. Morales\*

## Sumario

*Existen numerosas teorías dedicadas al análisis de la decisión de voto, así como modelos que intentan explicarla. El presente texto aísla como objetivo principal hacer una revisión de estos, específicamente de aquellos que incorporan a la incertidumbre como una de sus variables. En primer lugar, se puntualiza la importancia de modelar la incertidumbre. Posteriormente, se reconocen los tipos de asuntos a los que está asociada, resaltando el que se refiere a la ubicación y posicionamiento de los candidatos o partidos sobre temáticas específicas. Finalmente, aparece una revisión de los términos en que la variable incertidumbre puede ser incorporada a un modelo.*

El análisis de la información y de su importancia para los individuos difícilmente es reciente. Cuando nos centramos específicamente en el análisis de la decisión de voto, el enfoque principal de las teorías y de los modelos que incorporan a la información son los efectos de su posesión, más no los efectos de su ausencia. Más importante aún, la mayoría de los modelos asumen información perfecta en los individuos. Sin embargo, casi tan tibicia como es la ausencia de información perfecta y completa en los individuos, resulta también la ausencia de la variable incertidumbre en los modelos de decisión de voto.

Este texto pretende hacer una revisión general de los términos del debate sobre incertidumbre y decisión de voto. No pretende presentar argumentos nuevos; compila elementos teóricos y empíricos que sirvan como referencia introductoria para quienes consideren que aún hay preguntas relevantes que responder en esta área, particularmente para el caso mexicano.

## 1. ¿Por qué modelar la incertidumbre?

Para responder a esta pregunta, es necesario reconocer dos puntos. El primero es que los individuos carecen de información completa en cada tema y para todos los temas. El segundo es que una actividad recurrente de los individuos es tomar de-

ciones para todos los aspectos de la vida diaria. Si suponemos que los individuos tienen fines definidos que persiguen cuando toman decisiones, podemos inferir que, en muchos casos, la información incompleta no es suficiente para asegurar que conseguirán estos fines. Ante la falta de información completa, los individuos no quieren de información que maximice la probabilidad de conseguir el fin deseado y esto sólo se puede lograr minimizando la probabilidad de tomar una decisión incorrecta.

Es aquí donde introducimos el concepto de *incertidumbre* para explicar esta relación. Pensemos en un continuo donde, en un extremo, un individuo tiene información perfecta y completa (*i.e.* posee la información que requiere para evaluar alternativas y conocer los resultados exactos de sus decisiones), y en el otro existe de toda información. Sólo en los extremos de este continuo, un individuo está completamente cierto o incierto; en el resto de los puntos intermedios, el individuo tiene algún grado de incertidumbre (o de falta de certidumbre). Para la mayoría de las decisiones, los individuos carecen de toda la información necesaria que les permita prever con certeza las consecuencias de sus decisiones, bien porque desconocen las opciones posibles, bien porque desconocen los resultados que producirían estas opciones. En otras palabras, sin información, los individuos difícilmente podrán saber cuál de entre el universo de opciones que se les presenta, es la mejor decisión posible. En consecuencia, la información sirve para identificar a las opciones no óptimas y comenzar a descartar algunas de ellas.

En términos generales, existe una relación inversa entre información e incertidumbre. Siguiendo el argumento anterior, y suponiendo que sólo una decisión producirá exactamente el resultado deseado, los individuos tienen un espectro más amplio de decisiones posibles cuanto menor es la información que poseen. La información, entonces, ayuda a reducir el número de decisiones posibles; es decir, ayuda a reducir la incertidumbre.

En última instancia, entonces, podemos argumentar que el valor de la información es una función de su capacidad para reducir la incertidumbre en la toma de decisiones. En tanto que consideremos que los individuos toman decisiones sin información completa, implícitamente suponemos que existe cierto nivel de incertidumbre en sus decisiones, bien sobre la información necesaria para tomarlas, bien sobre las consecuencias exactas de las mismas.

Si tenemos evidencia de que no todos los individuos operan bajo información perfecta ni información completa, ¿por qué asumir que lo hacen? Pero más relevante sería explorar cómo cambiarían los resultados de la investigación cuando se modela explícitamente a la incertidumbre.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Sin embargo, una vertiente en la investigación del comportamiento electoral también asume que los individuos

### 1.1. ¿Sobre qué están inciertos los votantes?

Una rápida revisión de la literatura sugiere, al menos, tres tipos de asuntos asociados con la incertidumbre.<sup>2</sup> Los votantes pueden estar inciertos sobre el desempeño futuro de un partido cuando asuma el poder, sobre las implicaciones de un cambio de régimen, o sobre las posiciones/características de los candidatos.

La primera tiene que ver con los resultados de la decisión de voto en términos de políticas públicas. En este caso, el desempeño del partido una vez que ha asumido el gobierno y la incertidumbre se relaciona con los resultados de ese partido en el gobierno (Poiré 1999, Cinta 1999, Magaloni 1999, Buendía 2000a). El asunto con incidencia en la decisión de voto en los individuos es la evaluación de las tendencias actuales del gobierno (que parten del pasado hasta llegar al presente) y las propuestas de gobierno (que proyectan del presente hacia el futuro) para asignar un valor a la utilidad esperada de votar por cada partido (Fiorina 1981). La incertidumbre aparece cuando los individuos no tienen información sobre la actuación de los partidos o de los candidatos cuando estuvieron en el poder, o cuando carecen de información sobre la tendencia a futuro de las acciones de los partidos o de los candidatos, y no pueden realizar un cálculo cierto de la utilidad esperada asociado con cada opción de voto.

Una segunda vertiente nos lleva a las implicaciones de la transición a la democracia o de la alternancia en la Presidencia (Buendía 2000b). Los individuos realizan una proyección sobre los efectos que tendría el cambio del partido en el poder sobre la estabilidad política y generan una evaluación que asume el carácter de asunto. Si los individuos no cuentan con la información suficiente para proyectar estos efectos, que presumiblemente derivarían de la decisión individual de voto, están inciertos sobre este asunto.

El tercer rubro se relaciona con la posición de cada candidato o partido sobre temas específicos. A diferencia de los anteriores, se trata de incertidumbre sobre la posición de los candidatos o de los partidos durante la campaña. Podríamos, pues, considerarla como información propia de los candidatos en tanto que candidatos. Esto es, la posición – y la incertidumbre sobre la posición – se relacionan con la información que la campaña ha transmitido para que los individuos puedan

<sup>2</sup> Otro tipo de estrategias ← *informational shorthcuts* – cuando enfrentan incertidumbre sobre otros temas (Iyengar 1990, Sniderman, Brody y Tetlock 1991, Popkin 1994, Kuklinski y Quirk 2000, Visser, Kroscick y Simmons 2003). Sin embargo, implícitamente ignoran los efectos de la ausencia de información y proceden a asumir estrategias alternativas.

<sup>3</sup> El lector notará las constantes referencias a “asuntos”, que deben entenderse como la traducción más cercana a *issues* en el contexto general de teoría de votación relacionada con *issue voting*.

determinar dónde se ubican los candidatos o los partidos como tales, pero no necesariamente como gobernantes. Es decir, con incertidumbre, el individuo no podrá precisar claramente cuáles son las políticas que el candidato representa y, por lo tanto, será difícil que realice un cálculo exacto de utilidad para los candidatos o partidos sobre los cuales está incierto y más difícil aún realizar comparaciones entre utilidades esperadas (Enelow y Hinich 1984). A partir de este momento, cuando aparezca el término incertidumbre será en el contexto de las posiciones de los candidatos o partidos sobre temas o características determinadas.

**2. Incertidumbre: ¿Exógena o endógena?**

¿De qué depende la incertidumbre? ¿De la capacidad de un candidato para comunicar sus posiciones (exógena) o de la propensión en los votantes a recibir esta información (endógena)? La pregunta es relevante porque de ellas depende la forma de incluir la incertidumbre en los modelos.

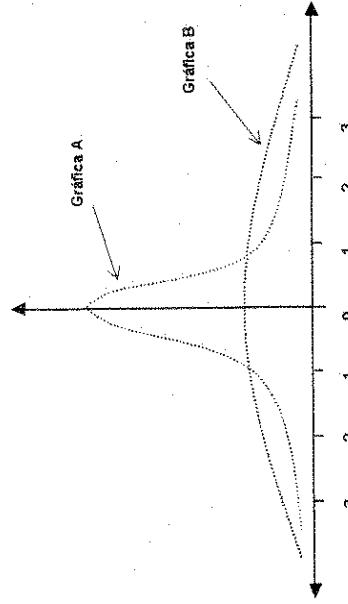
### 2.1 Candidatos claros o ambiguos

Supongamos que la incertidumbre de un individuo es una función de la capacidad de un candidato para comunicar sus posiciones a los electores y de la heterogeneidad en la distribución de información entre el electorado. Si un candidato comunicase su posición perfectamente, esperaríamos que todos los votantes ubicaran al candidato en el mismo punto y que, si pudiésemos repetir la pregunta varias veces a cada individuo, obtendríramos la misma respuesta en cada ocasión. Bajo este esquema, colectivamente, todos los individuos reportarían la misma posición que todos percibieron claramente e, individualmente, reiterarían la misma posición del candidato "exacta". Por el contrario, si el candidato no hubiese comunicado perfectamente su posición esperaríamos observar una distribución de posiciones a lo largo de alguna dimensión que tendría una tendencia media y una varianza tan grande como la incapacidad del candidato para comunicar su posición. Pero, además, dado que cada individuo no está completamente cierto sobre la posición del candidato, posiblemente reporte posiciones distintas cada vez que se le cuele sobre la posición del candidato.

#### 2.1.1 Posiciones ciertas vs. correctas

En este punto, es importante establecer claramente la diferencia entre un individuo *incierto* sobre la posición del candidato y un individuo *equivocado* sobre la posición del candidato. Un individuo *incierto* no puede localizar correctamente la posición del candidato; más aún, si se le pidiese que localizara la posición del candidato en más de una ocasión, probablemente cada vez lo haría en un lugar diferente. Por lo tanto, una distribución de probabilidades sería adecuada para describir este comportamiento.<sup>3</sup> La gráfica A de la Figura 1 simula la incertidumbre de un individuo poco incierto donde la varianza es reducida pues el individuo tiene una idea aproximada de la localización del candidato y tendería a ubicarlo cerca de este lugar. La gráfica B simula un individuo con gran incertidumbre con una amplia varianza pues podría localizar al candidato virtualmente en cualquier lugar.

Figura 1. Simulación de incertidumbre en el individuo.



El caso del individuo *equivocado* es diferente, pues está seguro de la posición del candidato *y, ceteris paribus*, la localizará en el mismo lugar tantas veces como se le pida que lo haga. Este comportamiento puede, entonces, describirse con un punto y no como una distribución. El punto A de la Figura 2 representa a un individuo

<sup>3</sup> Esta es una de las principales aportaciones de Shepsle (1972) al análisis de la incertidumbre a través de modelos formales que permean en el análisis empírico posteriormente. Kahneman Y Tversky (1982) señalan que la incertidumbre para la cual existe una posición correcta y es posible conocer o estimar las frecuencias de las "respuestas" puede describirse como una distribución.

ciento sobre la posición correcta del candidato o del partido, mientras que el punto B representa a un individuo cierto sobre la posición equivocada del candidato o del partido.

Figura 2. Simulación de equivocación en el individuo

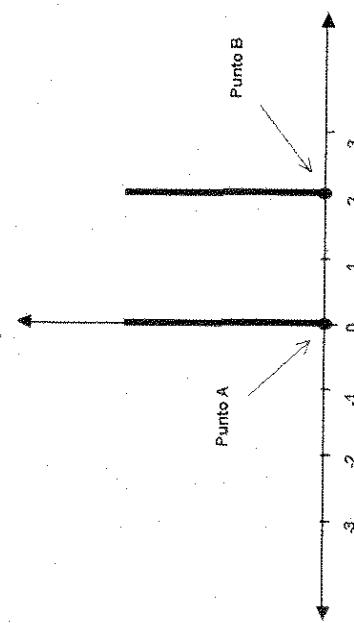
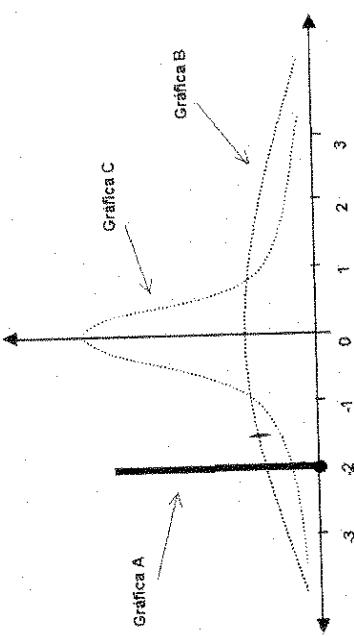


Figura 3. Simulación de percepciones agregadas



En suma, un votante *incierto* no conoce la posición "exacta" del candidato o del partido, por lo que no puede ubicarlo claramente, mientras que un votante *equivocado* puede ubicar "exactamente" la posición del candidato o del partido, aunque ésta no sea la correcta. En cualquier caso, la distinción entre la incertidumbre y la equivocación es teórica y difícilmente distinguible en casos individuales. Por esta razón es importante puntualizarla.

Para ilustrar este punto, simularemos la posición de un candidato y la percepción agregada de los individuos. Supongamos que el candidato o el partido pueden asumir posiciones que pueden representarse en una escala de -3 a 3, donde 0 es el punto medio. Supongamos también que el candidato o partido en cuestión no se ubica en el punto medio, sino que asume una posición más extrema, digamos en -2. En la gráfica A de la Figura 3 se muestra el caso en que todos los individuos tienen plena certidumbre sobre la posición del candidato o del partido y la percepción es correcta, pues corresponde perfectamente con la posición planteada por el candidato. En la gráfica B se muestra el caso en que todos los individuos están inciertos sobre la posición del candidato y se distribuyen igualmente en cada posible localización del candidato. En la gráfica C, la mayoría de los individuos localizan al candidato en el punto 0, a pesar de que éste se localiza en el punto -2. Sin embargo, en el agregado es difícil distinguir si la mayoría de los individuos localizan al candidato en el punto 0 porque están inciertos y prefieren pensar que se encuentra en

#### 7.2 La distribución de información entre los electores

Considerando el otro lado del argumento: la incertidumbre puede deberse simplemente a las diferencias entre individuos para recibir información, aún cuando los candidatos hayan hecho su mejor esfuerzo – i.e. no exista una decisión estratégica – para comunicar sus posiciones al electorado.

Supongamos que el beneficio derivado de obtener información está determinado por tres variables: el costo de la información, la relevancia de la información para el individuo y la importancia del uso que dará a esta información (Downs 1957). Dado que no toda la información tiene el mismo costo, que no toda la información es igualmente relevante y que no todos los asuntos son igualmente importantes, los individuos seleccionan aquellas cuestiones para las que asumirán directamente el costo de adquirir información; para el resto, delegan esta responsabilidad en otros individuos para reducir costos. En consecuencia, resulta racional que los individuos busquen directamente información sólo para un número reducido de asuntos y que mantengan su ignorancia sobre el resto.

La segunda variable requiere que los individuos tengan un marco conceptual que les permita usar la información. Dos hipótesis se han desarrollado para explicar este fenómeno. Downs (1957) parte de la diferenciación entre conocimiento contextual

y punto medio, si la mayoría de los individuos tiene certeza de que el candidato se localiza en el punto 0 y no en el -2, o una combinación de ambas. Para evitar confusiones, el análisis debe hacerse al nivel de individuos y no de grupos de individuos.

de información para argumentar que, mientras el conocimiento contextual explique la "estructura causal básica" de un área específica del conocimiento, la información proporciona datos sobre las variables involucradas en el conocimiento contextual. Esto es, por sí misma, la información constituye un agregado de datos poco útiles a menos que pueda ser interpretada a través de relaciones causales establecidas por el conocimiento contextual.

Lupia & McCubbins (1998), al desarrollar su teoría de toma de decisiones con información limitada, postulan que los individuos requieren conocimientos en lugares de información completa para tomar decisiones. A diferencia de Downs, definen el conocimiento como la habilidad para hacer predicciones acertadas e informaciones como los datos que dan lugar al conocimiento. Los individuos, entonces, no requieren de información completa sino sólo los conocimientos necesarios para tomar la decisión que genere el resultado más cercano al deseado.

En síntesis, Downs supone la existencia de conocimientos previos en los cuales se insertará la nueva información y adquirirá sentido. Lupia & McCubbins, por el contrario, no presuponen conocimientos, sino que los consideran un producto de la acumulación de información. La diferencia, también, radica en que Lupia & McCubbins suponen que el individuo usa la información específicamente para generar predicciones acertadas, mientras que Downs limita el uso de la información a la toma de decisiones.

El tercer argumento, planteado por Converse (1964), apunta hacia la existencia de intereses subyacentes en los individuos. Cada individuo posee un sistema de creencias conformado por elementos-idea con diferentes grados de centralidad; es decir, con importancia diferenciada en el sistema de creencias de cada individuo. Dado que diferentes *elementos-idea* serán centrales para los sistemas de creencias de diferentes individuos, es difícil que todos los individuos comparten los mismos sistemas de creencias. Sin embargo, es posible que confluyan en la centralidad de ciertos elementos-idea.<sup>4</sup>

Zaller (1992) y Price y Zaller (1993) retoman esta argumentación e incorporan un nuevo concepto para explicar que los individuos reciban y acepten cierta información en lugar de otra diferente: *awareness*. Con este concepto postulan que los individuos poseen algún tipo de afinidad con ciertos asuntos – relacionada con tendencias individuales, con valores o con ideología – que los predisponen a estar más atentos a éstos. En consecuencia, la probabilidad de recibir información sobre

los asuntos a los cuales están más atentos es mayor que la probabilidad de recibir información sobre el resto de ellos.<sup>5</sup>

Una vez expuestas las tres variables, podemos argumentar con mayor solidez que la distribución de la información entre individuos no es homogénea y que la heterogeneidad en la distribución de la información es el resultado de la combinación e interacción – de estos factores. Esto es, aquellos individuos dispuestos a asumir el costo de oportunidad por obtener información, que poseen conocimientos contextuales y que tienen un interés particular sobre ciertos temas, serán los individuos más informados. Por el contrario, los ciudadanos no dispuestos a asumir el costo de oportunidad por informarse, carentes de conocimientos contextuales y de un interés particular sobre ciertos temas, serán los menos informados. Esto contribuiría a explicar, por un lado, por qué no todos los individuos están igualmente inciertos sobre todos los candidatos Y, por el otro, por qué la incertidumbre no sólo depende de las decisiones estratégicas de los candidatos para comunicar mensajes ambiguos.

### 3. ¿Cómo medir la incertidumbre?

Hasta este punto podemos argumentar que los individuos no siempre operan bajo información completa o perfecta, que la incertidumbre puede deberse a decisiones estratégicas de los candidatos y que también puede deberse a la heterogeneidad inherente en el electorado. El siguiente paso para la investigación empírica es, pues, medir la incertidumbre. Pero al enfrentar la medición de la incertidumbre nos vemos obligados también a plantear una pregunta adicional: ¿puede un individuo estar objetivamente incierto? (Alvarez 1998) Esto es, ¿cómo sabemos que un individuo está incierto? ¿Es suficiente que alguien se sienta – y se reporte – incierto para considerarlo como tal? O ¿existe alguna forma de capturar la incertidumbre subyacente en el individuo, aún cuando éste no la perciba? De las respuestas a esta pregunta dependerá la medición de incertidumbre a emplear. La decisión es, pues, teórica y no empírica.<sup>6</sup>

un interés temático selectivo cuya influencia será determinante sobre la información que cada individuo adquiere y la que rechaza.

<sup>5</sup> Recibir implica, para Price y Zaller (1993), estar expuesto, comprender y retener la información. Sin embargo, el modelo completo de Zaller (1992) de Receptión-Aceptación-Maestro (RAS) incluye, además de la recepción, una fase de aceptación de la información que depende de la compatibilidad de la información recibida con las predisposiciones políticas y de la información contextual necesaria para descubrir la relación entre la nueva información y las predisposiciones.

<sup>6</sup> O, en un pie de página más cínico, además de teórica la decisión está limitada por la disponibilidad de datos.

### 3.2 Mediciones subjetivas

Tóricamente, la forma más sencilla de enfrentar la medición de la incertidumbre es preguntando directamente a cada individuo si está cierto/seguro sobre la respuesta que da sobre las posiciones de un candidato. Alvarez y Franklin (1994) proponen un fraseo, que comienza a popularizarse, para medir directamente la incertidumbre sobre la ubicación personal y de un candidato en una escala determinada con la pregunta:<sup>7</sup>

“Qué tan seguro está de su respuesta? Muy seguro, algo seguro o no muy seguro.”

Si bien esta metodología no proporciona una medida que pudiera ser comparable entre individuos (i.e. un individuo que se declara no muy seguro podría tener más certidumbre que otro que se considera algo seguro) captura la incertidumbre que el individuo dice sentir y no obliga a suponerla bajo criterios impuestos externamente.

### 3.3 Mediciones objetivas

Desafortunadamente, la única manera de contar con mediciones directas sobre certidumbre es si éstas han sido preguntadas directamente en encuestas.<sup>8</sup> Pero, afortunadamente, las contribuciones de la teoría formal para incorporar la incertidumbre (Gershoff 1972, Enelow y Hinich 1981, Bartels 1986) en modelos de decisión de voto han ayudado a generar mediciones indirectas de incertidumbre al considerar las respuestas como distribuciones alrededor de una varianza. Utilizando la posición promedio – i.e. la esperanza corresponde a la posición verdadera – de un candidato y midiendo la dispersión alrededor de este punto, tenemos una medición sobre la magnitud de la incertidumbre del votante que se especifica como (Alvarez 1998)

$$\sigma_{u_{jk}}^2 = (\hat{c}_{jk} - c_{jk})^2$$

donde:

$\sigma_{u_{jk}}^2$  = incertidumbre del individuo  $i$  sobre el candidato  $j$  en el asunto  $k$

$c_{jk}$  = posición real del candidato  $j$  en el asunto  $k$

$\hat{c}_{jk}$  = posición percibida por el individuo  $i$  sobre el candidato  $j$  en el asunto  $k$

<sup>7</sup> Sin embargo, Alvarez (1998) y Glasgow y Alvarez (2000) muestran que las mediciones objetivas/indirectas son un buen proxy de las medidas subjetivas, haciendo menos difícil la decisión empírica para elegir entre tipos de mediciones y contribuye a justificar el uso de los datos disponibles.

<sup>8</sup> Si bien existe un debate naciente sobre el uso de Imputación Múltiple (MI) para solucionar este problema (Gelman, King y Liu 1998), aún no existe un consenso teórico y mucho menos empírico sobre el uso de este método para solucionar este problema particular.

<sup>9</sup> Fácilmente, en un contexto como el mexicano, donde la reelección inmediata no es posible aún, se podría elaborar un argumento para justificar por qué las posiciones de los partidos son tan importantes como las posiciones de los candidatos.

Subyacente a la lógica de los modelos espaciales se encuentra una idea: la utilidad de un individuo decrece conforme las posiciones de un candidato se alejan de la posición ideal. Pero hacer este cálculo requiere asumir que el individuo conoce claramente dónde está ubicado el candidato. Si no conoce claramente la posición, la utilidad esperada debería ser también menor, o al menos estar relacionada con la magnitud de la incertidumbre. Podemos conceptualizar, pues, el efecto de la incertidumbre en el cálculo de utilidad esperada como (Enelow y Hinich 1981, Bartels 1986):

$$E(U_{ijk}) = -(c_{jk} - v_{ik})^2 - \sigma_{u_{jk}}^2$$

donde:

$\theta(U_{jk})$  = utilidad esperada del individuo  $i$  al votar por el candidato  $j$  en el asunto  $k$

$c_{jk}$  = posición del candidato  $j$  en el asunto  $k$

$v_{ik}$  = posición ideal del individuo  $i$  en el asunto  $k$

$\sigma_{u_{jk}}^2$  = incertidumbre del individuo  $i$  sobre el candidato  $j$  en el asunto  $k$

Bajo esta conceptualización, un individuo perfectamente cierto tiene incertidumbre cero y el cálculo de la utilidad esperada sólo responde a la distancia entre el candidato y el individuo. Por el contrario, cuando la incertidumbre es grande, la utilidad esperada de votar por un candidato se reduce aún cuando la distancia entre candidato e individuo sea cero. Finalmente, la forma más sencilla de medir la incertidumbre es la siguiente: un individuo está incierto simplemente cuando responde que no sabe o omite contestar una pregunta. Sin embargo, nos encontramos con problemas de fraseo, individuos cansados de responder preguntas luego de largos cuestionarios o simplemente algún tipo de sesgo (i.e. deseabilidad social) que podría llevar a un individuo a no dar una respuesta aún cuando no esté incierto sobre la posición de un candidato.

### 3.4 Posiciones vs. características

Hasta este punto sólo me he referido a las posiciones de los candidatos como objeto de la incertidumbre por parte de los votantes.<sup>9</sup> Sin embargo, tenemos evidencia que sustenta que las características de los candidatos son también determinantes de man, King y Liu 1998).

la decisión de voto (Glass 1985). Por ello, además de considerar la incertidumbre sobre las posiciones de los candidatos en diversos asuntos de la agenda pública (Bartels 1986, Alvarez y Franklin 1994, Alvarez 1998), parece necesario incorporar también en el análisis la incertidumbre sobre las características personales de los candidatos (Glasgow y Alvarez 2000, Peterson 2005). Piénsese por ejemplo en el caso de un individuo que no conoce las posiciones de un candidato, pero sabe con certeza que se trata de un candidato honesto o de un candidato con liderazgo que le atrae.

La lógica del análisis no tiene por qué divergir en gran medida de la lógica aplicada a la incertidumbre sobre las posiciones de los candidatos. Ciertamente, cabe la posibilidad de que ambos estén relacionados entre sí (Peterson 2005), pero podríamos aportar intuiciones adicionales, considerando que la probabilidad de tener certeza sobre la evaluación de un candidato parecería ser naturalmente mayor que sobre sus posiciones en políticas públicas.

#### 4. Evidencia empírica: ¿Qué sabemos sobre la incertidumbre?

La investigación empírica sobre los efectos de la incertidumbre en la decisión de voto es relativamente reciente. La literatura en ciencia política y en psicología política ha aportado algunas de ellas: los individuos tienden a votar por aquellos candidatos sobre cuyas posiciones (Alvarez 1998) o características personales (Glasgow y Alvarez 2000) están menos inciertos, los individuos tienden a no evaluar a candidatos sobre cuyas posiciones están más inciertos (Bartels 1986), los individuos más inciertos sobre las posiciones de los candidatos tienden a generar más evaluaciones sobre las características de los candidatos (Peterson 2005), quienes están más ciertos tienden a buscar más información para incrementar su certidumbre (Swann y Ely 1984) o proyectar sus preferencias en otros individuos que parecen similares a ellos (Kruglanski y Mackie 1990).

Muchas de ellas confirman intuiciones teóricas, pero otras más sugieren que pueden existir efectos no modelados y una posible agenda de investigación que toque simultáneamente en lo empírico y en lo formal.

#### 5. Última nota: La investigación formal

El avance teórico del análisis de la incertidumbre ha tenido sus mayores avances en modelos formales basados, principalmente en el modelo espacial à la Hotelling (1929)-Downs (1957). De hecho, al pensar en elecciones y comportamiento electoral, implícitamente pensamos en la lógica de modelos de proximidad espacial y,

de hecho, hacemos muchos de estos supuestos en los modelos económétricos que empleamos.<sup>10</sup> Sin embargo, el análisis formal tiende ahora a modelar los resultados derivados de los supuestos del modelo cuando incorporamos incertidumbre. En los avances más recientes, Berger, Munger y Pothoff (2000) y Pothoff & Munger (2005) exploran las consecuencias de incorporar la incertidumbre en la predicción más estable – aunque no siempre corroborada en la realidad – del modelo: los candidatos en una competencia bipartidista en un espacio unidimensional con preferencia de una sola cresta deben tender a asumir la posición del votante mediano. Estas investigaciones, sin embargo, plantean preguntas que la investigación empírica basada en datos individuales no siempre se pregunta. Mientras que el análisis empírico se pregunta ¿por qué un elector emite su voto por cierto partido? el análisis formal se pregunta ¿quién ganaría bajo estas condiciones? Se trata, pues, de un área donde el traslape entre la teoría formal y la investigación empírica es evidente. De hecho, los avances en uno permean en los avances en el otro. De ahí que sea necesario cubrir ambas partes para entender supuestos, limitaciones y posibles avances.

#### Bibliografía

- Alvarez, Michael. *Information and Elections. Revised Edition*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1998.
- Alvarez, Michael, y Charles H. Franklin. "Uncertainty and Political Perceptions". *Journal of Politics* 56 (1998): 671-688.
- Alvarez, Michael, Glasgow y Garret. "Uncertainty and Candidate Personality Traits". *American Politics Quarterly* 28 (2000): 26-49.
- Bartels, Larry M.. "Issue Voting Under Uncertainty: an Empirical Test". *American Journal of Political Science* 30 (1986): 709-728.
- Benoit, Kenneth y Michael Laver (por publicar) *Party Policy in Modern Democracies*.
- Berger, Mark, Michael Munger, y Richard Pothoff. "With Uncertainty, the Downside Model Predicts Divergence". *Journal of Theoretical Politics* 12 (2000): 228-240.

<sup>10</sup> Para una discusión sobre las alternativas para pensar en modelos espaciales, ver Benoit y Laver (en prensa).

- Buenda, Jorge. "El elector mexicano en los noventa: ¿un nuevo tipo de votante?". *Política y Gobierno VII* (2000): 317-352.
- Buenda, Jorge. "Uncertainty and Voting Behavior in Transitions to Democracy". Tesis doctoral. University of Chicago, 2000.
- Converse, Philip E. "The Nature of Belief Systems in Mass Publics". En Apter, David (ed.), *Ideology and Discontent*. New York: The Free Press, 1964.
- Dowis, Anthony. *An Economic Theory of Democracy*. New York, NY: Harper Collins, 1957.
- Endow, James M., y Melvin Hinich. "A New Approach to Voter Uncertainty in the Downsian Spatial Model". *American Journal of Political Science* 25 (1981): 483-493.
- \_\_\_\_\_. *The Spatial Theory of Voting: An Introduction*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1984.
- Fiorina, Morris P. *Retrospective Voting in American National Elections*. New Haven, CT: Yale University Press, 1981.
- Gelman, Andrew, Gary King, Y Chuanhai Liu. "Not Asked and Not Answered: Multiple Imputation for Multiple Surveys". *Journal of the American Statistical Association* 93 (1998): 846-857.
- Glas, David P. "Evaluating presidential candidates: who focuses on their attributes?". *Public Opinion Quarterly* 49 (1985): 517-534.
- Hodelling, Harold. "Stability in Competition". *Economic Journal* 39 (1929): 41-57.
- Hong, Shanto. "Shortcuts to Political Knowledge: The Role of Selective Attention and Accessibility". En Ferejohn, John A., y James H. Kuklinski (eds.), *Information and Democratic Processes*. Chicago, IL: University of Illinois Press, 1990.
- Kahneman, Daniel, y Amos Tversky. "Variants of Uncertainty". En Kahneman, Daniel, Paul Slovic y Amos Tversky (eds.), *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York, NY: Cambridge University Press, 1982.
- Kinglinski, Aric, y Diane Mackie. "Majority and minority influence: a judgmental process analysis". *European Review of Social Psychology* 1 (1990): 229-261.
- Kuklinski, James H., y Paul J. Quirk. "Reconsidering the Rational Public: Cognition, Heuristics and Mass Opinion". En Lupia, Arthur, Mathew D. McCubbins y Samuel L. Popkin (eds.), *Elements of Reason. Cognition, Choice and the Bounds of Rationality*. New York: NY: Cambridge University Press, 2000.
- Lupia, Arthur, y Mathew D. McCubbins. *The Democratic Dilemma. Can Citizens Learn What They Need To Know?* New York, NY: Cambridge University Press, 1998.
- Magaloni, Beatriz. "Is the PRI fading? Economic performance, electoral accountability, and voting behavior in the 1994 and 1997 elections". En Domínguez, Jorge L., y Alejandro Poiré (eds.), *Toward Mexico's Democratization. Parties, Campaigns, Elections and Public Opinion*. New York, NY: Routledge, 1999.
- Peterson, David A. M. "Heterogeneity and Certainty in Candidate Evaluations". *Political Behavior* 27 (2005): 1-24.
- Popkin, Samuel L. *The Reasoning Voter*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1994.
- Porthoff, Richard, y Michael Munger. "Voter Uncertainty Can Produce Preferences with More Than One Peak, but Not Preference Cycles: A Clue to the Fate of Ross Perot?". *Journal of Politics* 67 (2005): 429-453.
- Poiré, Alejandro. "Retrospective Voting, Partisanship and Royalty in Presidential Elections: 1994". En Domínguez, Jorge L., y Alejandro Poiré (eds.), *Toward Mexico's Democratization. Parties, Campaigns, Elections and Public Opinion*. New York, NY: Routledge, 1999.
- Shepsle, Kenneth. "The Strategy of Ambiguity: Uncertainty and Electoral Competition". *American Political Science Review* 66 (1972): 555-568.
- Sniderman, Paul M., Richard A. Brody, y Philip E. Tetlock. "The Role of Heuristics in Political Reasoning: A Theory Sketch". En Sniderman, Paul M., Richard A. Brody, y Philip E. Tetlock (eds.), *Reasoning and Choice. Explorations in Political Psychology*. New York, NY: Cambridge University Press, 1991.
- Swann, William Jr., y Robert Ely. "A battle of wills: self verification versus behavioral information". *Journal of Personality and Social Psychology* 46 (1984): 1287-1302.
- Visser, Penny S., Jon A. Krosnick, y Joseph Simmons. "Distinguishing the cognitive and behavioral consequences of attitude importance and certainty: A new approach to testing the common-factor hypothesis". *Journal of Experimental Social Psychology* 39 (2003): 118-141.

Zaller, John R., y Vincent Price. "Who gets the news? Alternative measures of news reception and their implications for news research". *Public Opinion Quarterly* (1993): 133-164.

Zaller, John R. *The Nature and Origins of Mass Opinion*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1992.

## La elección presidencial del 2000 y la estrategia del voto

Gregorio de Jesús\*

### Sumario

*En este trabajo se intentan explicar estadísticamente las decisiones de voto estratégico en la elección presidencial del año 2000. En el marco de la elección racional, y siguiendo a Poiré (2000), los resultados apuntan que el voto estratégico fue significativo en la elección, aunque algunas variables sociodemográficas demostraron ser relevantes.*

Los comicios mexicanos del año 2000 dieron a la oposición la presidencia de la república por primera vez en setenta años, abriendo con ello la puerta a nuevas consideraciones sobre la política en México. Entre los temas de estudio que aparecieron a raíz de este cambio se encuentra el análisis del voto estratégico. El estudio de este fenómeno electoral es de suma relevancia por haber estado ligado fuertemente a los resultados de dicha elección.

El objetivo del presente ensayo es analizar si en la elección presidencial del 2000 hubo voto estratégico o no. Con ese fin, en la primera sección del texto, revisaremos de manera general los aspectos más relevantes de la teoría de la elección racional y su relación con el voto estratégico. En la segunda parte, realizaremos una regresión de tipo logit condicional, partiendo del modelo de voto estratégico de Nagler y Alvarez (2000), modificado por Alejandro Poiré (2000). Los datos provienen de la encuesta nacional postelectoral de Ulises Beltrán (2000).

### I. Teoría de la elección racional y el voto estratégico

La teoría de la elección racional estudiada, con base en el modelo de utilidad separable también llamado "cálculo del voto" –, dos momentos en la decisión del elector 1) votar o abstenerse en función de los beneficios y costos esperados del voto. Y al 2) votar por el candidato que se encuentra más cercano a sus posiciones políticas y de que espera el mejor desempeño. Este modelo fue inicialmente desarrollado por Anthony Downs (1957) y después

\* Estudiante de la licenciatura en Ciencia Política ITAM.

dier, John R., y Vincent Price. "Who gets the news? Alternative measures of information and their implications for news research". *Public Opinion Quarterly* 67 (1993): 133-164.

Willet, John R. *The Nature and Origins of Mass Opinion*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1992.

## La elección presidencial del 2000 y la estrategia del voto

Gregorio de Jesús\*

### Sumario

*En este trabajo se intentan explicar estadísticamente las decisiones de voto estratégico en la elección presidencial del año 2000. En el marco de la elección racional, y siguiendo a Poiré (2000), los resultados apuntan que el voto estratégico fue significativo en la elección, aunque algunas variables sociodemográficas demostraron ser relevantes.*

Los comicios mexicanos del año 2000 dieron a la oposición la presidencia de la república por primera vez en setenta años, abriendo con ello la puerta a nuevas consideraciones sobre la política en México. Entre los temas de estudio que aparecieron a raíz de este cambio se encuentra el análisis del voto estratégico. El estudio de este fenómeno electoral es de suma relevancia por haber estado ligado fuertemente a los resultados de dicha elección.

El objetivo del presente ensayo es analizar si en la elección presidencial del 2000 hubo voto estratégico o no. Con ese fin, en la primera sección del texto, revisaremos de manera general los aspectos más relevantes de la teoría de la elección racional y su relación con el voto estratégico. En la segunda parte, realizaremos una regresión de tipo *Logit condicional*, partiendo del modelo de voto estratégico de Nagler y Álvarez (2000), modificado por Alejandro Poiré (2000). Los datos provienen de la encuesta nacional postelectoral de Ulises Beltrán (2000).

### 1. Teoría de la elección racional y el voto estratégico

La teoría de la elección racional estudia, con base en el modelo de utilidad esperada —también llamado “cálculo del voto”—, dos momentos en la decisión del elector: i) votar o abstenerse en función de los beneficios y costos esperados del voto, y ii) votar por el candidato que se encuentra más cercano a sus posiciones políticas y del que espera el mejor desempeño.

Este modelo fue inicialmente desarrollado por Anthony Downs (1957) y después