

Héctor Iván Martínez Bravo

LA UTILIDAD DEL BIENESTAR SUBJETIVO Y LA
AUTOUBICACIÓN IDEOLÓGICA PARA LA
PREDICCIÓN DE RESULTADOS ELECTORALES



LA UTILIDAD DEL BIENESTAR SUBJETIVO Y LA
AUTOUBICACIÓN IDEOLÓGICA PARA LA
PREDICCIÓN DE RESULTADOS ELECTORALES

Tesis

Presenta:

Héctor Iván Martínez Bravo
para obtener el grado de Maestro en Ciencia Política

Centro de Estudios Internacionales

México, D.F., 2012

Director: Dr. Mariano Rojas

Agradezco a El Colegio de México y los profesores que directa e indirectamente contribuyeron con mi formación a lo largo de los dos años que duró el programa de la maestría.

Agradezco al Dr. Mariano Rojas por la invaluable supervisión que ha hecho de este trabajo de investigación. Con sus acertadísimos comentarios y observaciones, ha contribuido enormemente a la realización de este trabajo. Sin su ayuda, la investigación no habría sido posible.

Para mis aliados, los que más quiero:

*María,
Cosme,
Hugo
y Paola*

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	4
CAP. 2 MARCO TEÓRICO.....	9
2.1 IDEOLOGÍA POLÍTICA.....	9
2.1.1 LA DIMENSIÓN IZQUIERDA-DERECHA.....	10
2.1.2 LA AUTOUBICACIÓN EN LA ESCALA IZQUIERDA-DERECHA.....	17
2.2 BIENESTAR SUBJETIVO.....	26
2.2.1 EL CONCEPTO DE BIENESTAR SUBJETIVO.....	26
2.2.2 BIENESTAR: SUBJETIVIDAD VS OBJETIVIDAD.....	29
2.2.3 CARACTERÍSTICAS INDISPENSABLES DEL SWB.....	33
2.2.4 OBJECIONES DESMENTIDAS DEL SWB.....	37
2.2.5 EL SWB Y LOS FACTORES POLÍTICOS.....	41
2.3 EL VOTO POR EL OFICIALISMO O LA OPOSICIÓN.....	50
2.4 LAS HIPÓTESIS.....	55
CAP. 3 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.....	57
3.1 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	58
3.1.1 <i>LATINOBARÓMETRO</i>	58
3.1.1a América Latina.....	59
3.1.1b Periodización del <i>Latinobarómetro</i>	60
3.1.1c Las variables.....	61
3.1.1d La Ideología Política (o Autoubicación Ideológica).....	62
3.1.2 <i>POLITICAL DATABASE OF THE AMERICAS (PDBA)</i>	67
3.1.2a Resultados Electorales.....	67
3.1.2b Construcción de la variable Carácter del Partido.....	68
3.1.3 <i>¿INSTITUCIONES O MÁQUINAS IDEOLÓGICAS? ORIGEN, PROGRAMA Y ORGANIZACIÓN DE LOS PARTIDOS LATINOAMERICANOS</i>	71
3.1.4 <i>EL BANCO MUNDIAL</i>	73
3.1.4a Desempeño Económico.....	73

3.1.4b Ingreso Promedio.....	75
3.2 EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES.....	75
3.2.1 DIACRONÍA DE LA INFORMACIÓN.....	75
3.2.2 LA IDEOLOGÍA DE LOS LATINOAMERICANOS Y LA DE LOS PARTIDOS GANADORES EN LAS ELECCIONES PRESIDENCIALES.....	77
3.2.3 LA SATISFACCIÓN DE VIDA Y EL CARÁCTER (OFICIAL/OPOSITOR) DE LOS PARTIDOS GANADORES.....	82
3.2.4 LA CONFIANZA EN EL GOBIERNO Y EL CARÁCTER (OFICIAL/OPOSITOR) DE LOS PARTIDOS GANADORES.....	83
3.2.5 LA SATISFACCIÓN DE VIDA Y LA CONFIANZA EN EL GOBIERNO.....	85
3.2.6 EL DESEMPEÑO ECONÓMICO Y EL CARÁCTER (OFICIAL/OPOSITOR) DE LOS PARTIDOS GANADORES.....	86
 CAP. 4 METODOLOGÍA Y RESULTADOS EMPÍRICOS.....	 88
4.1 LA AUTOUBICACIÓN IDEOLÓGICA Y LOS RESULTADOS ELECTORALES.....	88
4.1.1 FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS.....	88
4.1.2 LA IDEOLOGÍA DEL PARTIDO GANADOR Y LA AUTOUBICACIÓN IDEOLÓGICA.....	91
4.1.2a Los Efectos Intrarregionales.....	98
4.1.2b El Margen a Favor de la Izquierda o la Derecha y la Autoubicación Ideológica.....	102
4.2 EL BIENESTAR SUBJETIVO Y LOS RESULTADOS ELECTORALES... ..	109
4.2.1 FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS.....	110
4.2.2 EL CARÁCTER DEL PARTIDO (OFICIAL U OPOSITOR) Y EL BIENESTAR SUBJETIVO.....	111
4.2.2a El Margen de Victoria del Oficialismo y el Bienestar Subjetivo.....	119
4.2.2b Los Efectos Intrarregionales.....	124
4.2.3 LA PREDICCIÓN DIRECTA E INDIRECTA DE LOS RESULTADOS ELECTORALES CON EL BIENESTAR SUBJETIVO.....	127
 CONCLUSIONES.....	 134

5.1 HALLAZGOS.....	134
5.2 CONTRIBUCIONES E IMPLICACIONES.....	136
BIBLIOGRAFÍA.....	140
APÉNDICE.....	146

INTRODUCCIÓN

No parecería acertado comenzar señalando que el objeto de estudio de las Ciencias Sociales son la actividad y el comportamiento humanos. Pareceríamos, más bien, incurrir en un desafortunado lugar común. Sí lo es, sin embargo, si consideramos que la subjetividad (término derivado del vocablo *sujeto*) propia de cada persona pocas veces es tomada en cuenta como una variable relevante para estudiar su comportamiento; si consideramos que las apreciaciones subjetivas, por definición propias de los sujetos, son frecuentemente soslayadas a la hora de entender su comportamiento, favoreciendo, en su lugar, la información que brindan los hechos observables, también llamados objetivos. Un comienzo así tiene sentido, entonces, si tenemos en cuenta que el comportamiento de los *sujetos* está en última instancia determinado (algunas veces más que otras) por su *subjetividad*, pero ésta ha sido absurdamente poco valorada en los intentos por descifrarlo.

Rápidamente, podemos pensar en la clasificación que en la Ciencia Política se hace de las personas de acuerdo con su postura ideológica. Una clasificación “seria” o al menos confiable de la gente en la izquierda o en la derecha, diría un politólogo, antes que pedirle a la gente directamente que la reporte, tendría que basarse en las posturas que la gente tiene sobre temas específicos y a partir de ello el experto (y no la persona) decidiría si la persona es de izquierda o de derecha. Es decir, se desdeña la subjetividad de la persona en favor de la “objetividad” del experto. Podemos pensar también en el ingreso (dato objetivo) y el bienestar de las personas: la idea de que mayor ingreso es indicativo de mayor bienestar es ampliamente aceptada en las Ciencias Sociales. El experto establece, a partir del nivel de ingreso de la persona, con cuánto bienestar cuenta la persona, desdeñando por completo la percepción que ésta tiene de su

bienestar: el reporte que la gente pueda hacer de su bienestar aun no parece ser información de importancia ampliamente aceptada.

Si bien el estudio del comportamiento humano no debería descartar la utilización de variables objetivas, sí exige (o debería) tomar en cuenta la subjetividad de las personas: no es razonable que la comprensión del comportamiento del *sujeto* se logre dejando fuera del análisis su *subjetividad*. Así, lo que la gente reporta es relevante, pues contiene información valiosa sobre cómo se comporta. Las apreciaciones subjetivas que las personas hacen sobre diferentes aspectos o dimensiones de su vida son importantes ya que al ser reportadas por ellas mismas conllevan información que permite descifrar su comportamiento.

Se vuelve importante entonces contrastar los datos reportados por las personas con hechos ya ocurridos, derivados de su comportamiento. Es decir, si, como en este trabajo se propone, la información reportada subjetivamente por las personas ayuda a explicar o predecir su comportamiento, se vuelve necesario confrontar esta información con hechos ya consumados: el comportamiento observado.

Ahora, un tema de la mayor importancia en la Ciencia Política, y sobre todo en la política, es sin duda la determinación de los resultados electorales, producto en última y única instancia (suponiendo que las reglas electorales se respeten) del comportamiento de los ciudadanos: son los ciudadanos los que deciden quién ganará en las elecciones. Eso por un lado. Por otro lado, hay dos temas circunscritos a la subjetividad de los ciudadanos que resultan útiles para predecir los resultados electorales, cualidad en mayor o menor grado puesta en duda con el primero, y absolutamente desconocida y (por lo tanto) lamentablemente desaprovechada con el segundo: su ideología y su bienestar.

Tanto el bienestar como la ideología de las personas, información individual, intrínseca a cada sujeto y generada, por tanto, como parte de su subjetividad, son fácilmente reportados por las personas cuando se les pide hacerlo. Concretamente, la gente puede declarar qué tanto bienestar tiene a su juicio y cuál es su ideología política. Esta información es sumamente útil, como se verá en este trabajo, para predecir quién ganará las elecciones. Se verá que estos hallazgos son, a su vez, la principal aportación de este trabajo de investigación: la divulgación de una nueva y muy valiosa herramienta que ayuda a predecir los resultados electorales: los datos con información subjetiva reportados directamente por las personas.

Se desprende entonces que la victoria de un partido en las elecciones, un hecho consumado (el resultado observado del comportamiento de los ciudadanos), puede explicarse en gran medida por la información subjetiva revelada por las personas. Así, tanto los datos de bienestar de las personas como su ideología política, ambos, vale la pena insistir, reportados por ellas mismas, ayudan a predecir qué partido ganará las elecciones: el reporte subjetivo explicando al hecho observado (objetivo).

Lo anterior claramente constituye un alegato en favor de la utilidad de los datos subjetivos; la defensa y demostración de que lo que la gente reporta es relevante pues contiene información valiosa que nos dice cómo actuará. Concretamente, la ubicación que las personas hacen de sí mismas dentro de una escala ideológica y el bienestar con que dicen contar constituyen información subjetiva, no observable que ayuda a conocer con antelación quién ganará las elecciones.

Esto, cabe insistir, comporta una muy importante contribución a la investigación sobre el entendimiento (y predicción) de los resultados electorales, que por años se ha venido haciendo en la Ciencia Política. Ya no serían los datos objetivos (u observables), verificables, típicamente utilizados para buscar predecir el voto los únicos que estarían

al alcance del politólogo o el político. Ahora los datos reportados por las personas mismas, concretamente su bienestar subjetivo y su autoubicación ideológica, se imponen como indispensables para mejorar la predicción de los resultados electorales.

Este trabajo, además, hace una contribución muy valiosa a la literatura sobre el voto por el oficialismo o la oposición. Se demuestra que el bienestar subjetivo es un mejor predictor del voto por el oficialismo o la oposición que el desempeño económico. Como variable explicativa, el bienestar subjetivo no sólo resulta de gran utilidad, sino que supera al voto económico, ampliamente estudiado en la academia, a la hora de predecir el voto por el oficialismo o la oposición.

Por lo demás, esta investigación se estructura, en términos generales, de la siguiente manera. En el capítulo siguiente se hace una amplia revisión de la literatura relevante. Se presenta, en la primera sección, la discusión (teórica, metodológica, etc.) que engloba el tema de la ideología política; en la segunda, toda aquella que subyace en el tema del bienestar subjetivo; y en una tercera, la que ha originado el tema del voto por el oficialismo y la oposición. En ese capítulo, también, se hacen explícitas las hipótesis de la investigación.

En el capítulo subsecuente se presenta la estadística descriptiva de los datos utilizados para la corroboración de las hipótesis. En las secciones de ese capítulo se describen las variables y las fuentes de información de donde éstas se obtuvieron (o construyeron), así como las modificaciones que un tratamiento correcto de la información exigió. Asimismo, se presenta una descripción del comportamiento de las variables que sugiere desde entonces evidencia en favor de los resultados a los que se llega en el capítulo siguiente.

En el cuarto capítulo se presentan, en secciones separadas para cada hipótesis, la metodología utilizada para su corroboración y los resultados obtenidos. Ahí se hacen explícitos los modelos propuestos y se interpretan los resultados a los que éstos permiten llegar. Las conclusiones se presentan en un último capítulo, donde también se establecen claramente las contribuciones que la investigación aporta, así como las implicaciones que sus resultados conllevan.

CAP. 2 MARCO TEÓRICO

2.1 IDEOLOGÍA POLÍTICA

El universo del pensamiento y las acciones políticas, desde hace más de dos siglos, ha sido designado y descrito por dos términos antitéticos que conforman una díada a la que desde entonces se alude habitualmente en el lenguaje político: derecha e izquierda. Ya sea enfatizando sus funciones instrumentales (o negándolas abiertamente), o enfocándose en su validez conceptual, la literatura sobre la dimensión izquierda-derecha reconoce siempre, abierta o implícitamente, la importancia de estos términos en la vida política de las sociedades (Bobbio, 1995; Inglehart y Klingemann, 1976; Arian y Shamir, 1983; Downs, 1957; entre otros). “Left-right semantics is a central dimension in politics, at the elite level as well as at the level of the mass public” (Knutsen, 1998: 5)¹. No ha faltado, incluso, quien la ha equiparado a un “political Esperanto” (Laponce, 1981: 56).

No es infrecuente, sin embargo, hoy día y desde hace ya algunas décadas, encontrar objeciones sobre la validez y vigencia del binomio izquierda-derecha. Se argumenta que la distinción entre izquierda y derecha ya no resulta útil para orientarnos políticamente; se cuestiona, siguiendo a Rabotnikof (2004: 307), “la capacidad descriptiva, heurística o valorativa” de la distinción. Así, se alude (o se hacía con frecuencia) a la caducidad y obsolescencia de las ideologías. El término utilizado, por demás conocido, proponía un “Fin de las Ideologías”. O a el “advenimiento de las sociedades complejas” (Rabotnikof, 2004: 308; Bobbio, 1995). La utilización del binomio, reparan equivocadamente los inconformes, ya no tiene sentido.

¹ Atendiendo a las recomendaciones de una experta en redacción y lingüística del Colegio de México las citas en este trabajo se dejan en el idioma en que vienen en la obra de donde fueron tomadas.

Pero está también la posición contrapuesta que argumenta decidida y fundadamente en favor de la vigencia del binomio. No sólo eso, una revisión de la literatura sobre los datos con los que se captura la información sobre la ideología política de las personas (los datos de autoubicación en la escala izquierda-derecha) permite inferir su utilidad y relevancia, si bien alguna lo que pretende es señalar sus carencias. De manera que los datos con los que se captura la información sobre la ideología política de las personas han sido objeto de múltiples estudios: se denuncian sus carencias, se exaltan sus virtudes, se señalan o invalidan sus funciones, sin quedar del todo claro ni haber un consenso sobre cuál puede ser la utilidad última que se les pueda dar.

2.1.1 LA DIMENSIÓN IZQUIERDA-DERECHA

El surgimiento de la dicotomía izquierda-derecha se remonta a la época de la Revolución Francesa. Reflejaba el orden de las curules en las asambleas de los estamentos, y más tarde en los parlamentos². A la derecha del monarca o presidente del parlamento se sentaban los estamentos de nivel superior; después las fuerzas que apoyaban al gobierno o las conservadoras: las que mantenían el *statu quo*.

De acuerdo con Robertson (1985), el término derecha no tiene un contenido semántico fijo. Sin embargo, si se buscara una definición, lo más aproximado sería la afirmación de que la Derecha son aquellos que están menos a favor del cambio sociopolítico en cualquier contexto (es decir, aquellos a favor de mantener el *statu quo*), a menos que el cambio, dice Robertson (1985), fuera regresivo: hacia algún tiempo pasado.

² De acuerdo con Arian y Shamir (1983), el origen de los términos se remonta exactamente al 5 de mayo de 1789, en la primera junta de la asamblea legislativa, cuando al sentarse la nobleza a la derecha del rey y los representantes del Tercer Estado a su izquierda, se establecería un patrón que se repetiría más adelante.

Por el lado de la izquierda, en cambio, se sentaban los estamentos inferiores y más tarde las fuerzas progresistas de oposición que buscaban transformaciones. Sobre esto, Robertson (1985: 181) afirma “...those on the ‘left’ wish to change things, and to do this in the direction of more equality and less tradition than those on the right.” Es una distinción clara la que se establece en este sentido entre ambos polos: la Izquierda es progresista en comparación con la Derecha.

Como se verá más adelante, uno de los dos propósitos de este trabajo de investigación consiste en defender la idea de que la ideología política de las personas, es decir, los datos de autoubicación en el continuo izquierda-derecha³, son útiles para predecir resultados electorales, más allá de toda discusión conceptual, metodológica o de otra índole a la que los términos den lugar. Es pertinente, sin embargo, atender a estas discusiones, pues implican, en mayor o menor grado, a veces más bien explícitamente, un cuestionamiento a la utilización de estos datos. Cabe insistir, entonces: el fin último está en mostrar que los datos autorevelados de ideología política ayudan a predecir los resultados electorales, más allá de lo que subyazga en la información que estos datos comportan.

Pero la izquierda y la derecha, se teoriza, son más complejas que la simplificación descrita párrafos arriba. Implican más de una dimensión y, sobre todo, son muchos los actores y las tonalidades ideológicas intermedias posibles. Es decir, la orientación político-ideológica de los actores (partidos, ciudadanos, grupos, etc.) es multidimensional y multigradual, argumento, este último (el multigradualismo) que ayuda a dismantelar las objeciones con que se busca refutar la actual validez de la dicotomía, como se verá más adelante. A pesar de ello, es posible establecer algunos rasgos inobjtables sobre la izquierda y la derecha.

³ Como se verá más adelante, estos datos se recaban pidiéndole a las personas que se ubiquen en algún punto dentro de una escala delimitada por las palabras Izquierda, en un extremo, y Derecha en el otro, de manera que en la literatura se conocen también como datos autorevelados.

Nohlen *et al.* (2006) establecen que:

La izquierda por lo regular está en favor del intervencionismo del Estado, la distribución en el marco de un Estado de bienestar y la nivelación de las condiciones de vida, mientras que la derecha por lo regular apuesta por el mercado y la menor cantidad posible de intervenciones estatales en la economía.

Robertson (1985) coincide y amplía, además, el conjunto de rasgos básicos que caracterizan a ambos términos. Para el caso de la izquierda, sostiene que:

In the most basic terms, a 'left-wing' position in modern politics would involve leaning towards such positions as the following, in some mix or other: nationalization of industry; state control of the economy; highly redistributive tax policies; pacifism or arms reduction; egalitarian policies in education; a preference for ecological rather than industrial expansionist policies; positive discrimination towards minority groups; and so on (p. 181).

En cuanto a la derecha:

The right tends to believe in authority and obedience rather than participation and liberty, that the right tends to stick to values that fit ill with their contemporary societies, and that the right tends to defend whatever system of privilege exists in their society (p. 291).

Hay, por tanto, rasgos de carácter fundamental (si bien generales) tanto en la izquierda como en la derecha. Sin embargo, las críticas a la vigencia de la dicotomía reparan, entre otras cosas, en la caracterización de cada uno de los conceptos. No es posible, dicen los inconformes con la prevalencia, aún en estos tiempos, del binomio, caracterizar los conceptos⁴.

Sin embargo, sí se puede identificar algún rasgo esencial que distinga a la izquierda de la derecha. Norberto Bobbio (1995) lo explica. Primeramente, hay, en efecto, argumentos que parecerían cuestionar convincentemente la vigencia de la distinción entre izquierda y derecha. Se ha venido diciendo repetidamente, incluso hasta volverlo un lugar común, reconoce el politólogo italiano, que tal distinción ya no tiene ninguna razón de ser. Entre las razones que se proponen para el rechazo de la dicotomía está la crisis de las ideologías. Dicho sucintamente, que las ideologías están, ya desde hace tiempo, desapareciendo (Bell, 1992; Lipset, 1987a; Lipset, 1987b).

Sin embargo, “The End of Ideology did not materialize” es la frase con la que Inglehart y Klingemann (1976) comienzan su estudio de los determinantes de la autoubicación en la escala izquierda-derecha, trabajo seminal que se volvería un recurrente punto de referencia para los que vendrían después. Por el contrario, sostendrían, los conceptos de izquierda y derecha no sólo no pierden, sino que ganan vigencia, de acuerdo con los resultados de su estudio.

Asimismo, Bobbio (1985: 51) asegura que “las ideologías no han desaparecido en absoluto, al contrario: están más vivas que nunca. Las ideologías del pasado han sido sustituidas por otras nuevas o que pretenden ser nuevas. El árbol de las ideologías siempre está reverdeciendo. Además,” dice el autor, y éste sin duda es el argumento

⁴ Ver Rabotnikof (2004) para un recuento sucinto de los argumentos que se elaboran en contra de la vigencia del binomio.

más contundente, “no hay nada más ideológico que la afirmación de la crisis de las ideologías.”

Otra objeción sobre la vigencia conceptual del binomio apunta hacia la pluralidad de las grandes sociedades de nuestros tiempos, particularmente de las grandes sociedades democráticas. En el universo político de estas sociedades, la separación en dos únicas partes contrapuestas (izquierda y derecha) es cada vez más inadecuada: hoy en día la visión dicotómica de la política no podría calificarse sino como insuficiente. No parecería desatinado un argumento así planteado: los *pluriversos* (Bobbio, 1995) que las sociedades de hoy encierran están conformados por una amplia y compleja gama de grupos, intereses, actores, etc., que “se contraponen, sobreponen, entrelazan, acercan, alejan, como para meterlos a todos en sólo dos cajones. Las partes en juego son muchas, y tienen entre ellas convergencias y divergencias que hacen posibles las más variadas combinaciones... ya no se pueden plantear los problemas bajo la forma de antítesis, de *aut aut*, o derecha o izquierda” (Bobbio, 1995: 54). Parecería, en efecto, un argumento bastante acertado. Veamos cómo es que Bobbio (1995: 54) lo desmonta:

La distinción entre derecha e izquierda no excluye en absoluto, tampoco en el lenguaje común, la configuración de una línea continua sobre la cual, entre la izquierda inicial y la derecha final,... se colocan posiciones intermedias que ocupan el espacio central entre los dos extremos, y al que se le denomina, como se sabe, con el nombre de «centro».

Siguiendo el argumento de Bobbio no es difícil entender que el hecho de que podamos distinguir entre izquierda y derecha no nos obliga a clasificarlo todo tajantemente en

izquierda o derecha. Claramente, el razonamiento de Bobbio supone una escala en la que en un extremo tenemos a la izquierda y en el otro a la derecha o, siendo lingüísticamente estrictos, a la extrema izquierda y a la extrema derecha. Esta idea la expone el autor italiano también en términos menos formales (p. 55): “Nada que objetar: entre el blanco y el negro, puede estar el gris; entre el día y la noche está el crepúsculo. Pero el gris no reduce en lo más mínimo la diferencia entre el blanco y el negro, ni el crepúsculo la diferencia entre la noche y el día.” Es decir, la izquierda y la derecha están ahí, como están también posiciones intermedias. Así, la pluralidad de las grandes sociedades no constituye, como tampoco la idea de que las ideologías han llegado a su fin, un argumento contra la vigencia de la dimensión izquierda-derecha.

Habiendo desmontado los argumentos contra la vigencia del binomio, Bobbio (1995) expone entonces el que es, consensuado en la literatura⁵, el rasgo fundamental de distinción entre izquierda y derecha: la actitud ante la igualdad. “El criterio más frecuentemente adoptado para distinguir la derecha de la izquierda es el de la diferente actitud que asumen los hombres que viven en sociedad frente al ideal de la igualdad...” (p. 135)

Hay que entender a qué se refiere Bobbio cuando habla de igualdad. “Cuando se dice que la izquierda es igualitaria y la derecha no igualitaria, no se quiere decir en absoluto que para ser de izquierda sea preciso proclamar el principio de que todos los hombres deben ser iguales ante todo” (p. 140). Subraya que los hombres son entre ellos tan iguales como desiguales: iguales en algunos aspectos y desiguales en otros, y un igualitario es aquel que da mayor importancia, para juzgar a los hombres y para atribuirles derechos y deberes, a lo que les hace iguales en lugar de a lo que les hace desiguales. Lo igualitario parte de la convicción de que la mayor parte de las desigualdades que lo indignan, y querría hacer desaparecer, son sociales y, como tales,

⁵ Para muestra, tenemos como ejemplo a la mano la cita de Nohlen *et al.* (2006) arriba expuesta.

eliminables. “Afirmar que la izquierda es igualitaria no quiere decir que sea también igualitarista” (p. 190). La igualdad como carácter distintivo de la izquierda no se trata de la igualdad de todos en todo, se trata de la igualdad social, de la igualdad en lo que podemos ser iguales.

El elemento que mejor caracteriza las doctrinas y los movimientos que se han llamado izquierda... es el igualitarismo... entendido... no como la utopía de una sociedad donde todos son iguales en todo sino como tendencia, por una parte, a exaltar más lo que convierte a los hombres en iguales respecto a lo que los convierte en desiguales, por la otra, en la práctica, a favorecer las políticas que tienden a convertir en más iguales a los desiguales (p. 152).

La postura asumida para la realización de este trabajo de investigación coincide mucho con la visión de Bobbio en algún sentido. Se asume como premisa que la diada izquierda-derecha no sólo sigue siendo válida, sino que es útil. Concretamente, la idea de que los datos de autoubicación en la escala izquierda-derecha tienen un valor instrumental se vuelve el necesario punto de partida para abordar el análisis.

En la siguiente sección se desarrolla la idea (que será sometida a corroboración en otro capítulo) de que la información, necesariamente subjetiva, que la gente revela sobre sí misma al ubicarse en algún punto dentro de la escala tiene un valor instrumental, independientemente de que coincida con lo que la teoría pudiera establecer y de que quede claro qué es lo que entiende la gente por los términos izquierda y derecha. Más puntualmente, lo que aquí se propone es que la respuesta autorevelada a la pregunta sobre la ubicación en la escala izquierda-derecha es útil por tener implicaciones en los resultados electorales de los países.

Detrás de los datos de izquierda podrá haber gente claramente más progresista que la que se declara de derecha, gente que abogue por la intervención estatal y condene el libre mercado, que se distinga por su actitud ante la igualdad. Ante todo, lo que habrá es información útil para propósitos ulteriores. Habrá información, se defiende en este trabajo, que ayude a predecir los resultados electorales. La sección siguiente desarrolla y justifica esta idea.

2.1.2 LA AUTOUBICACIÓN EN LA ESCALA IZQUIERDA-DERECHA

El tema de la autoubicación en la escala (o continuo⁶) izquierda-derecha ha sido ampliamente tratado en la literatura. La sección anterior ya anticipaba uno de los propósitos de este trabajo. Ahí se vio que la ubicación de los individuos en un punto dentro de la escala izquierda-derecha hecha por ellos mismos constituye el punto de partida para dar respuesta a la primera pregunta de investigación de este trabajo: ¿ayuda la ideología política de los individuos, revelada por ellos mismos, a explicar los resultados electorales?

La literatura sobre la autoidentificación o autoubicación en la escala izquierda-derecha destaca temas que claramente se han vuelto del mayor interés para la academia y que resultan insoslayables en una investigación como la que este trabajo pretende llevar a cabo. Así, por ejemplo, ya en los 50 se estudiaba la concepción que los ciudadanos tenían de la dimensión izquierda-derecha como un indicador sintético que recopilaba y resumía información de los programas de los distintos grupos políticos. Así, se propone que la autoubicación en algún punto dentro de la escala responde a una visión sintética de las preferencias y programas de distintos grupos políticos cotejada

⁶ En la literatura se utilizan indistintamente los términos *escala* izquierda-derecha, *continuo* izquierda-derecha y *dimensión* izquierda-derecha. Aquí se utilizará el primero con mayor frecuencia, aunque también aparecerán los otros dos con el fin de evitar un discurso repetitivo, es decir, únicamente con fines estilísticos.

con las de la persona: la dimensión izquierda-derecha como condensadora e indicadora de las posiciones ideológicas de los grupos políticos, sobre todo los partidos; la dimensión izquierda-derecha como *super-issue* simplificador para entender la realidad política (Inglehart y Klingemann, 1976; Beltrán, 2009; Popkin, 1994).

Downs (1957) proponía que el votante ubica en un continuo o escala unidimensional izquierda-derecha tanto a los partidos en disputa como a sí mismo. Una vez ubicados, decide votar por el que se encuentra más cercano a su posición en la escala⁷. La decisión del voto puede darse, entonces, gracias a que el votante economiza el costo de informarse sobre los programas de los partidos a través de la simplificación que le brinda poder ubicar al partido en algún punto de la escala. Luego, la autoubicación de los individuos en la escala (cotejada con la que hacen de los partidos) es el determinante del voto en su modelo.

Esta idea de la identificación de los votantes con algún punto de la escala como un “recurso” simplificador, economizador, auxiliar para la decisión del voto ha sido retomada y defendida por otros autores. Knutsen (1998: 6) propone que “...‘left’ and ‘right’ can be seen as instruments that people may use to orient themselves in a complex political world”. Freire (2006: 360) asegura que “the left-right divide is still a very important information-economizing device, enabling electors to cope with political complexities...” Inglehart y Klingemann (1976: 246): “The left-right dimension offers an organizing principle that can simplify such complex choices: if the parties are arrayed along a single dimension it becomes relatively easy to decide which is the nearest alternative in a run-off election...” Beltrán (2009: 84): “La identificación de los

⁷ Sólo para facilitar el análisis, Downs (1957) reduce la dimensión izquierda-derecha únicamente al aspecto económico, de manera que propone entender la escala como el porcentaje de la economía que las personas prefieren en manos de las empresas privadas (0 en la extrema izquierda y 100 en la extrema derecha).

votantes con los partidos y su ideología es quizá el atajo informacional al que el votante recurre con mayor frecuencia para tomar su decisión en cualquier elección.”

Este es el momento en que habría que hacer explícita la primera hipótesis de este trabajo de investigación. Considerando que gran parte de la literatura claramente propone la autoubicación en la escala ideológica izquierda-derecha como un determinante importante del voto, si bien algunos autores buscan refutar esta idea, como se verá más adelante, y considerando que los datos de autoubicación en la escala representan información confiable, según se puede inferir de una revisión de los argumentos que presenta la literatura, como se verá en seguida, aquí se propone que los datos de autoubicación ideológica, es decir, los revelados subjetivamente por las personas mismas, ayudan a predecir los resultados electorales. Concretamente, se propone que cuanto más identificados con la izquierda estén los ciudadanos latinoamericanos, mayor será la propensión a que el partido ganador en las próximas elecciones de sus países pertenezca a la izquierda y análogamente ocurrirá con la derecha, no sólo refutando así la idea de que el binomio izquierda-derecha sea caduco y obsoleto (que ya no aporta información relevante), sino también, y más importante, mostrando que la información que la gente revela subjetivamente sobre su ideología política es útil para predecir resultados electorales⁸.

En los 70, el trabajo de Inglehart y Klingemann (1976) atrajo las miradas hacia el tema de los determinantes de la autoubicación en la escala ideológica. Analizaron los datos de autoubicación en la escala izquierda-derecha de países europeos y concluyeron que la autoubicación de los ciudadanos en la escala está determinada fundamentalmente por dos factores: identificación partidista y posición o preferencia sobre temas

⁸ Vale la pena señalar que el interés en realizar la investigación para América Latina se debe, primeramente, a la inquietud intrínseca a la que la nacionalidad del autor del trabajo da lugar. Pero también a que la investigación sobre resultados electorales de la región en conjunto parece más bien escasa, e incluso inexistente para el caso de los resultados electorales explicados con el bienestar subjetivo, tema, como ya se ha visto, también tratado en esta investigación.

específicos (esta última también llamada componente ideológico). Entre sus conclusiones, destaca el hecho de que la identificación partidista explica mucho más de la varianza de la autoubicación en la escala izquierda-derecha que la posición sobre temas específicos, diferencia que no se presenta en el caso de EE.UU.⁹.

Con base en estos resultados, Inglehart y Klingemann (1976) teorizan sobre el comportamiento de los votantes, poco razonado, según revelan también los resultados. Sorprendentemente, los individuos pueden identificar a los partidos con las etiquetas de izquierda y derecha, aseguran los autores, incluso sin saber ni reflexionar cómo se relacionan tales etiquetas con sus preferencias o posiciones (de los individuos) con temas específicos (*issues*). Esto sugiere una fuerte contradicción, o por lo menos incoherencia, en el comportamiento de los individuos que exhorta a invalidar la información que revelan, es decir, su autoubicación en la escala.

Aquí se propone, sin embargo, que estos datos, revelados subjetivamente por los individuos, cabe insistir, comportan información útil para la predicción de resultados electorales. En otras palabras, que los datos *per se*, más allá de lo que en ellos subyazga, son valiosos pues ayudan a predecir los resultados electorales. Esta propuesta está respaldada por los mismos estudios que revelan las supuestas carencias de los datos. Se verá por qué.

El comportamiento paradójico de los individuos recién mencionado se explica, según Inglehart y Kligenmann (1976), a través de las lealtades partidistas. Así, ejemplifican, si un individuo se siente cercano a un partido al que la gente considera de extrema izquierda, se ubicará él mismo en la extrema izquierda. Las lealtades partidistas podrían entonces hacer que la gente se adjudique etiquetas ideológicas que

⁹ En el caso de EE.UU., la escala de autoubicación ideológica que ahí se maneja versa sobre la dimensión liberal-conservador que, de acuerdo con la literatura, es esencialmente equivalente a la de izquierda-derecha utilizada en Europa (Arian y Shamir, 1983; Kitschelt y Hellemans, 1990; Inglehart y Klingemann, 1976; Kroh, 2007)

divergen de sus posiciones con *issues* específicos, pero no se descarta que también puedan coincidir. De manera que la terminología izquierda-derecha, aseguran, tiene un fuerte componente de identificación partidista. Este argumento teórico respalda fuertemente la hipótesis planteada, en general, la idea de que los datos de autoubicación sirvan para predecir resultados electorales. Sencillamente, si la autoubicación en la escala está determinada por la identificación o lealtad partidista, es completamente sensato esperar que el votante decida con base en su ideología (autoubicación ideológica) y mantenga su lealtad al partido el día de los comicios.

El tema de la causalidad es tratado también por Arian y Shamir (1983). Ellos tienen una posición abiertamente opuesta a la hipótesis que aquí se propone. La autoubicación ideológica, aseguran, no tiene influencia sobre el voto: “it is the vote that largely determines the left or right definition and not the reverse” (Arian y Shamir, 1983: 140). Si bien el trabajo seminal de Inglehart y Klingemann (1976: 269) reconocía que la causalidad entre la identificación partidista y la autoubicación ideológica no estaba clara, pues “Since party identification tends to be established early in life, it is difficult to view it as *result* of left-right self-placement, it seems more plausible to conclude either that the two are acquired simultaneously, or that left-right orientations are derivative from party identification”, Arian y Shamir (1983) son tajantes al asegurar que es la identificación partidista, y por lo tanto el voto, el que determina la ubicación en la izquierda o la derecha y no al revés, es decir, la causalidad va del voto a la ubicación ideológica.

Sin embargo, a lo que claramente hace alusión el argumento teórico de Arian y Shamir (1983) es al tema de la endogeneidad. Ellos aseguran que al ser aprendidas a través de la educación, el vocabulario político y la adaptación social, las etiquetas de izquierda y derecha son reforzadas con la identificación partidista y nuestros

antecedentes o historial de voto, y por ello es el voto el que determina la definición de la izquierda y la derecha. Claramente, lo que se busca mostrar con este reforzamiento interminable a lo largo de la vida es la existencia de endogeneidad entre el voto y la ideología, argumento estéril e irrelevante para los fines de este trabajo de investigación: la endogeneidad, suponiendo que en efecto existiera, acepta el vínculo que va de la autoubicación ideológica (o continuo izquierda-derecha) al voto, vínculo que permite proponer la influencia de la autoubicación ideológica en los resultados electorales.

Si bien el estudio de estos autores aboga por que la autoubicación ideológica no influye en el voto, parte de un argumento básico que respalda la hipótesis aquí planteada (que los datos de autoubicación ayudan a predecir los resultados electorales). Por un lado, los individuos no comprenden el significado de los términos izquierda y derecha, pero por otro, paradójicamente, una gran mayoría de ellos puede ubicarse a sí misma y a los partidos políticos en algún punto de la escala. “A left-right or a liberal-conservative continuum exists and is meaningful to a large portion of the electorate who can place themselves and political parties along it” (Arian y Shamir, 1983: 141). Son más explícitos cuando citan a Leviten y Miller (1979): la gente utiliza los términos izquierda y derecha “with little comprehension of their ideological meaning, even though 70 percent or more of the citizens in these mass electorates may use them to describe political parties.” (Arian y Shamir, 1983: 141).

Esta información da coherencia y sirve de base para el surgimiento de la hipótesis: si las personas pueden ubicarse y ubicar a los partidos en la escala izquierda-derecha uno podría esperar que los resultados electorales reflejen una convergencia en el agregado: ganará la izquierda entre más autoidentificados estén con la izquierda los ciudadanos y la derecha cuanto más identificados con la derecha se sientan. En otras palabras, la concepción que el electorado tiene de la izquierda y la derecha,

independientemente de lo que entiendan por tales términos (o no entiendan, según estos autores), es útil para la comprensión y predicción de resultados electorales.

Feld y Grofman (1988) estudian los datos autorevelados de ideología política *per se*. Sus conclusiones favorecen ampliamente la hipótesis aquí planteada. Ellos se enfocan en el tema de la consistencia de los datos de ideología política. Muestran que la ideología política, entendida una vez más como la ubicación dentro de la escala unidimensional izquierda-derecha, es mayormente consistente en las colectividades que en los individuos que las conforman¹⁰. Así, incluso cuando hay individuos que son inconsistentes con sus preferencias (que no seleccionan las opciones más cercanas a su ubicación en la escala izquierda-derecha), las colectividades muestran una muy fuerte consistencia ideológica. Esto va claramente en favor de la hipótesis, pues la información que revelan los electorados (colectividades), independientemente de lo que en ella subyazga, es decir, independientemente de lo que esté reflejando es confiable, e independientemente también de la confiabilidad (consistencia) de los datos sobre la ideología de ciudadanos en particular.

La explicación que los autores dan a esta aparente paradoja recurre a la “falacia de la composición”. Con ésta se argumenta que no importa que haya individuos ideológicamente inconsistentes, incluso si son muchos, pues la colectividad será consistente, ya que asumir un comportamiento de la colectividad a partir de la suma de los comportamientos individuales significa hacer un análisis equivocado: “...it is a “fallacy of composition” to believe that collective decision making will be ideological *only* when all or most members of the collectivity, as individuals, are ideological in their preference structure.” (Feld y Grofman, 1988: 774).

¹⁰ Por consistencia debe entenderse que las decisiones de grupo se hacen “as if the options were arrayed on a left-right continuum with voters choosing the alternative closest to their own preferences” (Feld y Grofman, 1988: 773), es decir, la consistencia significa seleccionar coherentemente la opción más cercana a la propia ubicación ideológica.

Lo relevante, dado que este trabajo, como ya se ha explicado, no pretende discernir aquello que subyace en la identificación de los ciudadanos con algún punto dentro de la dimensión izquierda-derecha, es decir, lo que hay detrás de sus cabezas cuando se identifican con estos conceptos, sino abogar por la utilidad de los datos *per se* para predecir resultados electorales, es la validez y confiabilidad de los datos que los autores defienden y corroboran en su trabajo.

En la literatura sobre autoubicación en la escala ideológica es posible encontrar también estudios, si bien más escasos, sobre las implicaciones de las escalas *per se* en la calidad de los datos. Cabe mencionar el estudio de Kroh (2007) sobre el formato de respuesta a la pregunta sobre ubicación ideológica y sus implicaciones en la calidad de la información que con ellas se pretende capturar. Por un lado, estudia las ventajas de los diferentes tamaños de la escala de respuesta y, por otro, las ventajas de las escalas *non*es frente a las *par*es, es decir, las que presentan un punto medio (*non*es) como opción de respuesta y las que no (*par*es).

Las escalas de respuesta mayormente utilizadas para capturar la postura o ubicación ideológica de los individuos son de 10 y de 11 posibles respuestas, aunque también se han utilizado escalas de 3, de 7 y hasta de 101 opciones de respuesta. Kroh (2007) encuentra que, de todas ellas, la escala de 11 puntos, es decir, aquella en la que se le pide al encuestado que se ubique entre el 0 y el 10 (con 0=izquierda y 10=derecha), es la que captura información más confiable: “the 11 point left-right scale produces the highest validity of the left-right data” (Kroh, 2007: 204).

El argumento teórico es que en el caso de las escalas muy grandes, como la de 101 opciones, se vuelve difícil para el encuestado traducir su respuesta a un número pues el espectro es muy amplio y muy específico (Kroh, 2007). Así, por ejemplo, si el encuestado distingue 5 categorías (izquierda, centro-izquierda, centro, centro-derecha y

derecha) pero la escala de respuesta presenta un espectro más detallado (con muchas más opciones), “respondents may be uncertain about the difference in meaning between adjacent categories” (Kroh, 2007: 207).

Por el contrario, cuando la escala es muy pequeña, como las de 3 puntos (izquierda, centro y derecha), aquellos que tienen una inclinación ligera hacia algún lado de la escala no pueden expresar la dirección y la intensidad de su postura al mismo tiempo, por lo que, asegura Kroh (2007), se corre un gran riesgo de que seleccionen al azar el “centro” o alguna de las categorías de los extremos, “izquierda” o “derecha”.

En cuanto al tema de las escalas con un punto medio como categoría de respuesta, es decir, las que permiten un número non de posibles respuestas, se argumenta, por un lado, que no está claro si la ubicación en tal categoría realmente refleja una identificación con ella o más bien oculta la ausencia de una actitud al respecto (no tener una posición): ubicarse en el centro simplemente por no saber hacia qué lado inclinarse (Inglehart y Klingemann, 1976). Al parecer esto se respalda, primero, con el hecho de que la tasa de no-respuesta aumenta si la escala no presenta punto medio, pero también con el hecho de que los encuestados con menor sofisticación política (menor conocimiento e involucramiento con la política) tienden a irse por el centro al dar su respuesta.

Por otro lado, se argumenta que una categoría en el medio brinda una opción adicional, que además puede ser crucial, para capturar la verdadera postura del encuestado. Así, aquellos que se consideran completamente independientes y están de acuerdo con coaliciones tanto con la izquierda como con la derecha se ven forzados a utilizar valores que no reflejan adecuadamente su posición cuando responden con una escala que no incluye una categoría de respuesta en el medio (Kroh, 2007).

Habría que considerar las conclusiones de Kroh (2007), pues comportan una gran relevancia para este trabajo. Primeramente, según sus hallazgos, la escala de 11 puntos es la que presenta mayor validez y, por tanto, la más recomendable: “the 11-point scale should be used for surveying the left-right dimension” (p. 216). Por otro lado, concluye también que “most individuals are skilled at using their social cognition of the left-right dimension.” (p. 216), pues la gran mayoría puede ubicarse tanto a sí misma como a los partidos políticos en la escala izquierda-derecha. Una vez más, este argumento sirve de respaldo para los propósitos de este trabajo. Hay que recordar, en todo momento, que se busca dejar atrás las discusiones sobre la concepción que tiene la gente de la izquierda y la derecha, y se pretende mostrar que los datos de autoubicación ideológica (autoubicación en la escala izquierda-derecha) son útiles para predecir resultados electorales. Así, se busca ir más allá del debate, un tanto enfrascado, y en cierta medida estéril, sobre lo que hay detrás de los datos autorevelados y más bien abogar por su utilidad, mostrando que ayudan a comprender y predecir los resultados electorales.

2.2 BIENESTAR SUBJETIVO

2.2.1 EL CONCEPTO DE BIENESTAR SUBJETIVO

El Bienestar Subjetivo es un concepto que puede entenderse mediante nociones nominalmente distintas pero esencialmente análogas como *Satisfacción de Vida* y *Felicidad* principalmente. Ha habido otras también como *Salud mental* y *Emociones Positivas* utilizadas en psicología, pues es un tema recurrentemente estudiado en psicología, sociología, economía y en mucho menor grado (casi inexistente) en la ciencia política. El Bienestar Subjetivo (en adelante SWB, por sus siglas en inglés: Subjective Well-Being) consiste fundamentalmente en la evaluación que la gente hace

de sus vidas, con base únicamente en su propio criterio. En la literatura sobre SWB se hace explícito el interés en cómo y por qué la gente percibe su vida de manera positiva, incluyendo tanto juicios cognitivos como reacciones afectivas en sus evaluaciones. Es por ello que en los estudios sobre SWB se han utilizado términos tan diversos como los ya mencionados.¹¹

A lo largo de la Historia el SBW ha sido un tema de interés para el hombre, quien ha propuesto distintas definiciones y apelativos para (desdeñando agudezas de conceptualización¹²) un mismo concepto, mismo que en las últimas décadas se ha vuelto mejor entendido gracias a los numerosos estudios que sobre él se han hecho. Ya en la antigüedad los filósofos griegos, por ejemplo, se ocupaban de la felicidad, pero su entendimiento de dicho concepto era más bien nebuloso;¹³ había claramente una conciencia de ella, pero una confusión inextricable de lo que en ella subyacía. Fue a partir de la segunda mitad del siglo XX que los avances en el entendimiento del SWB¹⁴ comenzaron a despuntar, y sus definiciones a converger.

De acuerdo con Diener (1984), hasta ese momento las definiciones de bienestar y felicidad podían ser agrupadas en tres categorías. En la primera, el bienestar se definía por medio de criterios externos normativos. En tales casos, evidentemente, la felicidad no era concebida como un estado subjetivo, sino más bien como la posesión de alguna cualidad deseable; eran definiciones normativas porque definían lo que era deseable. El criterio de felicidad en este caso no es un juicio subjetivo de la persona en cuestión, sino el marco de valores del observador. En una segunda categoría estaban las definiciones que provenían del interés en aquello que llevaba a las personas a evaluar su

¹¹ Gran cantidad de artículos sobre el tema utilizan más de un término indistintamente. Un buen ejemplo es Easterlin (2001a), quien utiliza seis términos de manera indistinta.

¹² Veenhoven (1991) hace una clasificación minuciosa de los conceptos de bienestar.

¹³ “¿Cuál es el mayor de los bienes que se puede conseguir mediante la acción?... tanto el común de los mortales como las personas de superior refinamiento afirman que es la felicidad... pero difieren sobre lo que la felicidad es” (Aristóteles, *Ética de Nicómaco*, Libro 1, Capítulo 4).

¹⁴ Veenhoven (1991) hace “un balance” del progreso logrado en siete tópicos clásicos sobre felicidad.

vida en términos positivos. Este tipo de definición de SWB es el conocido como satisfacción de vida, y está en los parámetros del que responde¹⁵ el determinar lo que la buena vida es. En la tercera categoría está el tipo de definición de SWB que pone énfasis en la experiencia emocional agradable. Esto puede significar que la persona está teniendo sobre todo emociones agradables durante un periodo determinado de su vida, o que la persona está predispuesta a tales emociones, esté o no teniéndolas en ese momento.

Hoy día el consenso es bastante claro. Una definición reciente, presentada por Diener *et al.* (1999), concibe al SWB como un área general de interés científico más que un tema particular y específico, pues de acuerdo con ellos es una amplia categoría de fenómenos que incluye las respuestas emocionales de la gente, su satisfacción en distintos ámbitos (o dominios), y juicios globales sobre satisfacción de vida.

Kim-Prieto *et al.* (2005) también conciben al SWB de una manera muy completa, ya que el SWB, arguyen, abarca un vasto rango de componentes tales como la felicidad, satisfacción de vida, equilibrio hedónico, realización y estrés, y considera como parte fundamental la evaluación afectiva y cognitiva de la vida del individuo. También va de lo específico y concreto, afirman, a lo global y abstracto: experiencias momentáneas contra juicios globales de la gente sobre su vida entera.

Todas las concepciones de SWB otorgan una importancia primordial a la valoración que el individuo hace de su propio bienestar, es decir, a la subjetividad del bienestar. Este es el principio fundamental del concepto. El Bienestar Subjetivo es subjetivo porque es individual, porque sólo el individuo conoce su bienestar: es el bienestar del sujeto. Más adelante se verá que ésta es una de las características elementales del SWB.

¹⁵ El autor asegura que el bienestar desde una perspectiva subjetiva es un concepto que se remonta milenios atrás; respalda su aseveración con ejemplos.

2.2.2 BIENESTAR: SUBJETIVIDAD VS OBJETIVIDAD

Una cantidad importante de los estudios sobre SWB analizan la utilización de indicadores objetivos de bienestar, el ingreso típicamente (Easterlin, 1995; Easterlin, 2001a; Ferrer-i-Carbonell, 2002; Fuentes y Rojas, 2001; McBride, 2001; Oswald, 1997; Rojas, 2005; Clark and Oswald, 1994; Di Tella *et al.*, 2001; Frey and Stutzer, 2000),¹⁶ subrayando, muchos de ellos, el desatino que implica su utilización, o su aportación sobreestimada como indicador de bienestar. En clara oposición a indicadores objetivos de bienestar, la literatura sobre SWB demuestra la incongruencia que surge al considerar el bienestar de la gente revelado por ella misma y el que reflejan estos indicadores.

Los argumentos resultantes de estos estudios rebaten al ingreso como indicador de bienestar desde distintos ángulos. Claramente, esto comporta una enorme relevancia para la academia por todos los estudios que se hacen sobre bienestar y particularmente para este trabajo de investigación en el que se analiza la importancia del bienestar económico (o desempeño económico) en el voto, como parte importante de una de las hipótesis, como se verá más adelante. Easterlin (1995), por ejemplo, sostiene que un aumento de los ingresos de toda una sociedad no se traduce en un aumento de la felicidad de todos, pues las normas materiales en que se basan los juicios de bienestar aumentan en la misma proporción que el aumento del ingreso. Es decir, el efecto positivo que tiene sobre el SWB un mayor ingreso es contrarrestado por el efecto negativo que implican las mayores normas de nivel de vida que resultan del crecimiento

¹⁶ Di Tella *et al.* (2001) estudian los efectos sobre el SWB del desempleo y la inflación, indicadores objetivos. Frey and Stutzer (2000) estudian los efectos de la calidad de la democracia en el SWB. El artículo de Clark and Oswald (1994) estudia el desempleo, indicador económico utilizado con frecuencia, y como indicador subjetivo de bienestar utiliza los obtenidos por el General Health Questionnaire, un formulario de evaluación psiquiátrica con preguntas distintas de las convencionalmente utilizadas en las encuestas sobre SWB, pero de resultados equivalentes.

de los ingresos en la sociedad.¹⁷ Fuentes y Rojas (2001) llegan a una conclusión similar pues, de acuerdo con ellos, un aumento en el ingreso va asociado con un aumento en los deseos; algo con lo que la gente no cuenta al estimar el impacto que ingreso adicional tendría en su felicidad; de esta manera, el ingreso se desaprueba por ser un indicador engañoso: la gente sobreestima el impacto que mayor ingreso tendría en su felicidad. Y más grave aún: cuestionan seriamente al ingreso como indicador de bienestar al concluir que la relación del ingreso y el SWB es extremadamente débil si no es que inexistente (al menos para México), pues no lo explica ni en un 5%. Fuentes (2005) es enfática en la conclusión de su estudio: “La relación entre el ingreso y el bienestar subjetivo es inexistente” (p. 161). Las conclusiones de Diener (1984) son menos drásticas, pues reconoce la existencia de una relación positiva entre el ingreso y la felicidad, sin embargo, señala también que las bases de datos de series de tiempo, a las que califica de bastante reveladoras, indican que conforme aumenta el ingreso en un país, la gente no necesariamente reporta mayor felicidad.¹⁸ Por su parte, Ferrer-i-Carbonell (2002), entre otros, arguye que la satisfacción de vida es un concepto explicado por múltiples factores, relacionados con distintos aspectos de la vida como la salud, el amor, el tener hijos, etc., lo que implica que el ingreso por sí solo es insuficiente para explicarla.¹⁹

¹⁷ Este razonamiento evidentemente implica que los juicios de bienestar personal se hacen comparando el estatus objetivo que uno tiene con una norma subjetiva de nivel de vida, que es influida por el nivel de vida promedio de la sociedad; y que el SWB varía directamente con el ingreso de uno e inversamente con el ingreso de los demás.

¹⁸ El autor ejemplifica su aseveración con el caso de EEUU durante el periodo 1946-1978, en que el ingreso tuvo un gran crecimiento pero no hubo crecimiento alguno en la felicidad. McBride (2001) también evidencia el caso de EEUU, pero en el periodo 1972-1991, periodo en el que el PIB real per cápita tuvo un aumento de más del doble mientras los niveles de felicidad se mantuvieron constantes. También destaca el caso de Japón, en el que el PIB real per cápita se quintuplicó de 1958 a 1987 sin cambio alguno en los niveles de SWB. Easterlin (1995) también resalta el caso de estos dos países, más el de nueve países europeos durante el periodo 1973-1989, en los que su PIB real per cápita se incrementó de 25 a 50% pero su satisfacción de vida se mantuvo inalterada.

¹⁹ La multiplicidad de factores subyacentes (explicativos) en la felicidad es un argumento manejado en toda la literatura sobre SWB. van Praag *et al.* (2002) estudian la satisfacción de vida en general y su relación con la satisfacción en distintos ámbitos o dominios de la vida (salud, trabajo, tiempo libre, hogar, etc.), que a su vez dependen de distintas variables. Rojas (2007b) estudia también la relación de la

Rojas (2005) encuentra que distintos indicadores objetivos de nivel de vida: ingreso, consumo de bienes duraderos y acceso a servicios públicos, no están estrechamente relacionados con el SWB.²⁰ Oswald (1997) coincide, sus resultados sugieren que “... economic progress buys only a small amount of extra happiness” (p. 1827). Ferrer-i-Carbonell (2002), citando una obra de Kahneman en conjunto con otros autores, afirma que las variables socioeconómicas objetivas y demográficas explican entre el 8 y 20% del SWB de un individuo. Es mucha la bibliografía que, explícita o implícitamente, denuncia la ineficiencia de indicadores económicos para dar cuenta del bienestar de la gente: se expone una clara incongruencia entre la evaluación que dichos indicadores hacen del bienestar de la gente y la evaluación que la gente hace de su bienestar. Rojas lo hace resaltando siempre la asunción *a priori* de que tales indicadores reflejan bastante bien el bienestar personal sin una previa corroboración empírica, explicación lógica de dicha incongruencia. Como se verá, la no asunción o suposición de bienestar por parte de terceros es otra característica esencial del SWB.

El surgimiento teórico del SWB se da en gran parte²¹ precisamente por esto; empíricamente los resultados revelaban una falla que debía ser atendida.²² De acuerdo con Veenhoven (1996) “At the theoretical level the discussion started why (some) objective qualities of life bear so little relationship with subjective appreciation of it. (p. 2).” La argumentación teórica a favor de la subjetividad está fuertemente consolidada, pues se sustenta tanto en análisis económicos como psicológicos. Desde un enfoque

satisfacción de vida y la satisfacción en distintos ámbitos de la vida enfocándose en cuatro especificaciones distintas de dicha relación.

²⁰ Particularmente encuentra evidencia contra el ingreso como buen indicador de bienestar en más de una ocasión (Rojas 2004, 2005, 2008). Cabe aclarar que la base de datos utilizada es la misma en sus estudios.

²¹ El desarrollo del estudio científico del SWB se explica en psicología también como una reacción al enorme énfasis que se le daba al estudio de los estados mentales negativos como la ansiedad o la depresión, desdeñando los estados positivos: la felicidad positiva (Argyle, 1992; Diener *et al.* 1999).

²² Argyle (1992) considera esta situación (el que “los informes subjetivos... no siempre coinciden... con medidas objetivas”, p. 11) necesariamente como un problema que debe explicarse, pues “...si una persona dice que no está satisfecha es que no lo está, independientemente de que creamos que tiene o no que estarlo” (p. 11).

psicológico se ha dicho, por ejemplo, que la subjetividad resulta favorable para la medición del bienestar humano porque hasta el momento no se han descubierto coagentes fisiológicos fijos que acompañen a la satisfacción de vida, y los conocimientos sobre la complejidad de las interacciones psico-fisiológicas no apuntan a que se descubran (Veenhoven, 1991). Tampoco se han encontrado comportamientos manifiestos que estén claramente ligados al deleite interno que se tiene de la vida. La felicidad se refleja en el comportamiento social sólo en parte, e incluso el lenguaje corporal inconsciente ha resultado estar apenas débilmente relacionado con la apreciación interna que se tiene de la vida; como consecuencia las valoraciones de la felicidad de uno hechas por los demás están muy débilmente relacionadas con las reportadas por uno mismo (Veenhoven, 1991); es decir, el bienestar no se revela cabalmente con indicadores observables, es claramente subjetivo.

Un argumento que se ha hecho en defensa de la subjetividad del bienestar, por ejemplo, se aborda desde la teoría de las preferencias reveladas. En economía, es a través de las preferencias reveladas como se ha estudiado al ser humano y jamás por medio de sus evaluaciones o apreciaciones subjetivas, que han sido claramente desdeñadas. Se ha preferido observar el comportamiento de las personas en los mercados y a partir de ello deducir sus preferencias. Sin embargo, se arguye que las preferencias reveladas constituyen una imagen incompleta del conjunto de preferencias (individuales) de las personas (Ferrer-i-Carbonell, 2002), pues el comportamiento humano está dictado no sólo por el proceder de las personas en los mercados, sino también por sentimientos y afecciones que no solamente no son reveladas en los mercados, sino que muchas de ellas son, por distintas razones, intencionalmente ocultadas por los mismos individuos pero que, sin embargo, contribuyen con su utilidad, concepto fundamental en la ciencia económica cuya finalidad es dar cuenta de

dichas preferencias individuales o deseos y satisfacción.²³ Así, la utilidad, que en esencia pretende reflejar el bienestar o satisfacción, no lo logra a través de las preferencias reveladas,²⁴ que son incompletas. De hecho, “personality traits and unobservable variables explain a major part of individual welfare and well-being” (Ferrer-i-Carbonell, 2002: 19). Es por esto que es completamente razonable pensar que las apreciaciones subjetivas capturan y miden mejor la situación de las personas.

Reconocer la subjetividad del bienestar implica entender la esencia del concepto de SWB. Sin embargo, el SWB cuenta con otras características no menos imprescindibles. Concebidas como principios epistemológicos o tan sólo como ventajas sobre otras medidas de bienestar, Rojas (2004, 2005, 2007a, 2008) propone distintas características básicas del concepto de SWB.

2.2.3 CARACTERÍSTICAS INDISPENSABLES DEL SWB:²⁵

Subjetividad inherente.

Establece que el bienestar de las personas es inherentemente subjetivo. La experiencia de sentirse bien (tener bienestar) la tiene el sujeto únicamente, pues la determinan *sus* vivencias, que dependen de *sus* expectativas, aspiraciones, condiciones de vida, percepciones, etc., que son personales. Siguiendo esta idea, son irrelevantes las concepciones de bienestar que hacen referencia a un bienestar que no está siendo experimentado por el sujeto. Estas concepciones de bienestar sólo llevan a discusiones

²³ Recurriendo al término *utilidad* como lo utilizaban los filósofos utilitaristas (sinónimo de felicidad), y a su acepción de provecho o beneficio para formar un juego de palabras en el título de su estudio, Vennhoven (1988) destaca en el mismo las ventajas políticas, económicas, sociales, e incluso de salud que conlleva la felicidad.

²⁴ Van Praag y Fritjers (1997) hacen una crítica del enfoque de las preferencias reveladas. Resaltan su deficiencia afirmando que “its strict assumptions on possible tastes and choices mean that it fails to yield politically relevant results” (p. 8).

²⁵ Apartado basado fundamentalmente en los argumentos expuestos en los estudios de Rojas (2004, 2005, 2007a, 2008).

normativas y doctrinales alejadas del bienestar tal y como lo vive la gente. Diener (1984) afirma que a pesar de que condiciones tales como la salud o la riqueza se perciben como determinantes del bienestar subjetivo, no son vistas como una parte inherente ni necesaria de él.

Autoridad individual en la evaluación.

Dado que son las personas quienes experimentan el bienestar, son ellas las únicas autorizadas para evaluarlo: es el sujeto mismo quien puede evaluar su bienestar mejor que nadie. De esta forma, las evaluaciones de bienestar hechas por terceros como expertos, filósofos sociales o hacedores de política, son forzosamente rechazadas, pues éstos no están en una mejor posición que la persona misma para juzgar lo que ésta está viviendo. Es así que la función de un tercer partido no es evaluar el bienestar de una persona, sino entender la evaluación que la persona hace de su bienestar a través de la elaboración y corroboración de teorías.

Bienestar declarado por la persona.

Está relacionada con las dos características anteriores. Dado que el concepto reconoce en el bienestar un carácter exclusivamente subjetivo y por lo tanto es el sujeto el único autorizado en manifestarlo, el SWB se ocupa del bienestar como es declarado por la persona. Normalmente, se declara a manera de respuesta a una pregunta sobre satisfacción de vida, felicidad, o “el tener una buena vida”. Es, entonces, la evaluación que una persona hace de su vida con base en una concepción del bienestar como satisfacción de vida, felicidad, o tener una buena vida. Siempre y cuando la evaluación sea hecha por la persona, es viable utilizar distintas concepciones de bienestar como las recién mencionadas.

Personas reales y dentro de su contexto.

Preguntándole directamente a la gente, el SWB se ocupa del bienestar de personas reales que están dentro de su contexto. Una persona real se entiende por un ser humano, no edificaciones académicas, ni individuos fuera de contexto. Una persona es un ser humano en todos los aspectos de su vida, entiéndase sus relaciones familiares, sus pasatiempos, su trabajo y responsabilidades, sus emociones, etc., no sólo en algún ámbito académico en particular, como el politológico o el económico. El contexto de una persona hace referencia a la realidad de su vida: su cultura, crianza y nutrición, sus metas, sus valores, lugar de residencia, tradiciones, etc. De tal forma que todo el mundo pertenece a algún contexto, y por tanto, todos evalúan su vida dentro de dicho contexto: es irrelevante pensar en una persona evaluando su vida fuera de su contexto. Considerando personas reales y dentro de su contexto, el SWB claramente discrepa de los enfoques que estudian el bienestar de agentes irreales y abstractos, como el ciudadano o el consumidor. Los conceptos académicos de bienestar, como el bienestar económico, el político, el psicológico no logran abarcar el bienestar del ser humano, pues son por definición incompletos, ya que son compartimentaciones del estudio del comportamiento del ser humano. Se entiende entonces, gracias a esta característica, que el SWB es un concepto de bienestar completo e integral del ser humano.

Enfoque inferencial.

El SWB aborda al bienestar de manera inferencial, no doctrinaria. Es decir, el bienestar no es asumido ni imputado por terceros (investigadores, filósofos, hacedores de política, etc.) sino declarado por la persona. Dicho de otra manera, el estudio del bienestar se hace desde un enfoque “bottom-up” (de abajo hacia arriba), pues toma la evaluación que la persona hace de su bienestar como punto de partida para la

identificación de sus fuentes de bienestar. Al ir de “abajo a arriba”, es decir, partiendo de la declaración hecha por la persona, el SWB difiere completamente de los enfoques doctrinarios que asumen, sin corroboración previa, qué factores son los relevantes en el bienestar de la gente, y de aquellos enfoques que imputan el bienestar de una persona con base en un conjunto de componentes, asumiendo así también el concepto mismo de bienestar. Estos enfoques, que son claramente normativos pues establecen, con base en criterios externos y sin una corroboración empírica, lo que es el concepto de bienestar y cuáles deben ser sus componentes, dirigen erradamente su análisis hacia qué es y cómo alcanzar el bienestar independientemente de si su concepción de bienestar coincide con la de la gente. Se entiende entonces fácilmente que la no asunción ni imputación de bienestar por parte de terceros es una característica inherente del SWB, y la asunción e imputación son necesariamente rechazadas por necesitar la asunción de una corroboración previa y por significar la imputación una desatención total a si la gente está teniendo la experiencia de estar bien o no. El del SWB es, por tanto, un enfoque positivo.²⁶ En cuanto a los factores relevantes, son técnicas inferenciales las que los determinan. El experto debe seguir un proceso científico partiendo de las evaluaciones de la gente para derivar sus fuentes de bienestar y nunca establecerlas normativamente. Consecuentemente, los factores que den cuenta del bienestar tendrán validez siempre y cuando expliquen el bienestar de la gente como ésta lo vive.

²⁶ En psicología no sólo se considera de suma relevancia la evaluación que la persona hace de su bienestar (ver nota 20), también se reconoce el carácter positivo del SWB desde la otra acepción de la palabra. Positivo como algo bueno y deseable, no sólo como algo verdadero y efectivo: se considera el carácter positivo de las emociones. El SWB no es sólo la ausencia de factores negativos, sino la presencia de emociones positivas (Argyle, 1992; Diener, 1984).

Transdisciplinariedad

Dada la dificultad para abarcar la complejidad del bienestar humano desde una única disciplina, el SWB aboga por un análisis transdisciplinario del bienestar. Considerando las limitaciones de las disciplinas académicas para entender la complejidad del bienestar, se requiere de una colaboración transdisciplinaria para una mejor comprensión del mismo y de sus factores explicativos. La compartimentación del estudio del comportamiento del ser humano ha provocado que las teorías generadas por las distintas disciplinas académicas no sean las adecuadas para entender plenamente el fenómeno del bienestar humano. Los abstractos agentes académicos que las disciplinas han creado están lejos de una representación cabal y perfecta del ser humano, por lo que las teorías de bienestar surgidas carecen de la capacidad necesaria para abordar la complejidad del concepto.

2.2.4 OBJECIONES DESMENTIDAS DEL SWB

Hay otro asunto de suma relevancia sobre el concepto de SWB y que ha sido ampliamente tratado en la literatura: el de la inviabilidad de una medición confiable del bienestar, es decir, su validez, así como la del manejo de los datos derivados de la misma. Son distintas las objeciones que se han presentado en contra de la confiabilidad del SWB concebido de la forma en que se ha hecho. Se cree que la naturaleza misma del concepto implica impedimentos que lo hacen necesariamente inviable, que lo invalidan.

En primer lugar, debido a que se parte del bienestar de la gente revelado por ella misma, se pone en duda que la gente tenga siquiera una idea de su bienestar. Independientemente de que la respuesta de la gente parta de una entrevista personal o un cuestionario anónimo, como se hace, la validez de tales autoevaluaciones de

bienestar o satisfacción resulta cuestionable para algunos. Se argumenta que las personas tienen una mejor idea de qué tan satisfechas o felices resultan ante los ojos de los demás que de su verdadera satisfacción, y por tanto reportan esa información y no su verdadera satisfacción de vida. Sin embargo, la gente sí está consciente de su grado de bienestar. De acuerdo con Veenhoven (1991, 1996), ocho de cada diez estadounidenses piensan en su satisfacción o disfrute de la vida por lo menos una vez a la semana, como consecuencia sus respuestas suelen ser inmediatas, conocidas de antemano; y el hecho de que aquellos vistos por lo demás como satisfechos en efecto reporten niveles de satisfacción de vida altos llega a ocurrir pero no es un patrón general.²⁷ Ferrer-i-Carbonell (2002) también argumenta a favor de la capacidad de la gente para responder sobre su bienestar subjetivo. Sostiene que las técnicas estadísticas y econométricas utilizadas por más de tres décadas por sociólogos, psicólogos y economistas para analizar respuestas a preguntas subjetivas sobre bienestar muestran que los estudios arrojan resultados consistentes, y que además concuerdan con el sentido común. “This indicates that individuals understand and are able to answer subjective questions (p. 8)”, concluye.

Otra crítica tiene que ver con la supuesta presencia de sesgos sistemáticos en las respuestas. A menudo se argumenta que la gente declara ser más feliz de lo que en realidad es por causas de ego o por convención social; es decir, que sus respuestas son falsas a pesar de interpretar correctamente las preguntas que se le hacen. Esta objeción se sustenta, erradamente de acuerdo con Veenhoven (1991, 1996), en la sobrerrepresentación de satisfacción (muchos “gente feliz”), en el hecho de que la mayoría de la gente se percibe a sí misma más feliz que el promedio, y en los hallazgos

²⁷ En Holanda, por ejemplo, una buena educación es vista por los demás como un requerimiento para llevar una buena vida, sin embargo, la gente con niveles altos de educación se reporta menos satisfecha con la vida en comparación con aquellos con niveles menores de educación (Veenhoven, 1996).

de que los achaques sicosomáticos de los satisfechos son algo común. Ninguna de las tres razones es prueba suficiente.

En primer lugar, es lógico que la mayoría de la gente no se sienta insatisfecha con la vida, lo cual desmiente una sobrerrepresentación de los felices. La explicación recurre a un punto de vista de adaptación biológica. Resulta inverosímil que la naturaleza haya dotado al ser humano de infelicidad como rasgo característico o distintivo, pues es improbable que la evolución se dé en una especie que no encaja subjetivamente en su ambiente característico. Es decir, la felicidad, como la salud, parece ser una condición normal (Veenhoven, 1991).²⁸

Ahora, también es entendible que la mayoría de la gente se sienta más satisfecha o feliz que el promedio. Veenhoven (1996) afirma que subestimamos la satisfacción del prójimo porque la miseria es más notoria que la prosperidad. En otras palabras, es bastante probable que debido a que la satisfacción no se manifiesta de manera tan llamativa como la insatisfacción, la gente crea en verdad estar más satisfecha que sus congéneres.

En cuanto a la presencia de achaques sicosomáticos en la gente feliz, Veenhoven (1991, 1996) argumenta que el predominio de la satisfacción de vida en general no excluye la existencia de preocupaciones, dolencias o lamentos; que uno puede estar bastante satisfecho con la vida y al mismo tiempo estar consciente de serios déficits de la misma; ambas cosas no se excluyen lógicamente. En términos coloquiales, que no todo es color de rosa, pero no por ello uno deja de ser feliz. “Life can be a sore trial some times, but still be satisfying on a balance” (Venhoven, 1996: 4).

²⁸ Citando *What psychologists know about your personal happiness* de M. W. Fordyce, Vennhoven (1991) afirma que son más las áreas del cerebro humano que producen experiencias positivas que las que producen negativas, con porcentajes de 25 y 5 respectivamente.

No hay, entonces, pruebas de distorsión por conveniencia social sistemáticas (Diener, 1984; Veenhoven, 1991, 1996), por lo que “the SWB measures seem to contain substantial amounts of valid variance” (Diener, 1984: 551). Hay, sin embargo, influencias circunstanciales en las respuestas de la gente, como el lugar de la entrevista, el entrevistador, el clima, el humor o ánimo, que evidentemente no pueden considerarse como distorsión sistemática, pues “These differences can be considered as essentially random error, because they tend to disappear in repeated observations...” (Veenhoven, 1991: 4).²⁹ Veenhoven (1996) profundiza en el tema del sesgo en las respuestas sobre satisfacción causado por distintas razones culturales, como la semántica de los términos utilizados en las encuestas en los distintos países o la influencia que el tipo de sociedad tiene en las respuestas, asegurando que las pruebas han refutado tales objeciones.

El tema de la “comparabilidad” del bienestar ha sido otro fuerte motivo de objeción contra el SWB. A lo largo de la Historia, el tema de la comparabilidad interpersonal del bienestar, independientemente de la manera como éste se mida, ha deambulado entre la aceptación y el rechazo en la ciencia económica. Ferrer-i-Carbonell (2002) hace una revisión sintética del tema a lo largo del tiempo. Deja claro que han sido principalmente los economistas adeptos al positivismo, o influidos por él, quienes han abogado por la imposibilidad de la comparabilidad interpersonal del bienestar. Easterlin (2001b) subraya que han sido éstos mismos quienes han excluido del análisis los testimonios subjetivos, a pesar de que se ha teorizado haciendo referencia frecuente a factores de carácter subjetivo como valores, expectativas, creencias, etc. Otros, sin embargo, han afirmado no sólo la necesidad indispensable de

²⁹ Sin embargo, sí existen otros tipos de sesgos que pueden ser sistemáticos, como los producidos por la técnica de interrogación y la secuencia de las preguntas, empero, éstos pueden identificarse, algo fuera del alcance de esta tesis, por medio de métodos como los estudios “multitrait-multimethod” (Veenhoven, 1996), permitiendo el uso confiable y la validez y fiabilidad de las encuestas en las medidas de satisfacción.

la comparabilidad del bienestar, sino su clara viabilidad. Un análisis exhaustivo del tema es algo que queda fuera del alcance de esta tesis, empero, es preciso afirmar que el sometimiento de la comparabilidad a múltiples pruebas ha revelado resultados que rebaten la idea de que el SWB no es comparable, con el consecuente consenso de distintos expertos convencidos de la posibilidad de hacer comparaciones interpersonales del SWB (Ferrer-i-Carbonell, 2002; Veenhoven, 1996; Oswald, 2002).

Estos son, seguramente, los principales reparos contra el SWB cuya aclaración no puede ser pasada por alto en cualquier estudio que eche mano del concepto.³⁰ Independientemente de las preguntas realizadas en las encuestas de SWB, la confiabilidad de las medidas ha sido continuamente corroborada por los expertos, de ahí que puedan encontrarse medidas que recurran a términos distintos como *felicidad*, *satisfacción* o *tener una buena vida*, para evaluar el bienestar subjetivo de la gente.

2.2.5 EL SWB Y LOS FACTORES POLÍTICOS

La literatura sobre SWB se ha enfocado también en estudiar los determinantes del bienestar: aquello que subyace en el bienestar subjetivo. La multiplicidad de factores explicativos del bienestar, de la que ya se ha hablado aquí, ha sido comprobada en muchas ocasiones. Así, los estudios muestran que el bienestar está compuesto por factores muy distintos, desde rasgos de personalidad hasta cuestiones ambientales, pasando por muchas otras. El tema de los factores que determinan el bienestar es, evidentemente, muy vasto y profundizar en un análisis de tales factores rebasa los propósitos de esta tesis. Cabe, sin embargo, exponer sucintamente los hallazgos que la academia considera importantes, y posteriormente enfocar la atención en aquellos que

³⁰ Para un estudio completo y minucioso sobre los distintos reparos que se han puesto a la validez de las autoevaluaciones del SWB (y aparentes desventajas del concepto) y su refutación, ver Veenhoven (1996).

resultan relevantes para este trabajo de investigación, a saber, los factores políticos, de los menos estudiados.

Para ilustrar lo anterior, el estudio de van Hoorn (2007) resulta muy adecuado, pues hace una exposición clara y resumida de los determinantes del SWB. Asegura que son seis los grupos en los que se clasifican los principales determinantes y factores correlacionados con el SWB. Primeramente, están los factores de personalidad³¹, que son, asegura, los que tienen mayor peso a la hora de determinar las diferencias en el SWB de las personas. Los estudios que se enfocan en estos factores han analizado, por ejemplo, diferencias entre gemelos monocigóticos y dicigóticos criados juntos y criados aparte, mostrando que una gran parte (la mitad aproximadamente) de la varianza en el SWB se debe a los genes, y otra (menos de la tercera parte) se debe a la crianza familiar.³²

En segundo lugar están los factores que tienen que ver con el contexto y la situación personal. Aquí resaltan la salud y el matrimonio: “better health is associated with higher SWB, and married people report higher SWB than others, e.g. single people, divorced people, etcetera (van Hoorn, 2007: f/p).” Bok (2010: 17) asegura lo mismo: “Married couples are more satisfied with their lives than individuals who are single, divorced, separated, or cohabiting but unwed.” El recuento de Bok (2010) sobre los determinantes del SWB es muy completo y concuerda con el de van Hoorn (2007) y el de otros (van Praag *et al.*, 2002; Veenhoven, 1996; Kim-Prieto *et al.*, 2005, entre otros); si bien las clasificaciones varían un poco, los determinantes son los mismos.

Después están los factores demográficos. Acá se destacan hallazgos por demás comprobados en la literatura, como el hecho de que el género y la edad son

³¹ Al lector interesado se le recomienda revisar, entre otros, el estudio que González *et al.* (2005) hacen de la relación entre cinco grandes dimensiones de la personalidad, los factores demográficos más importantes y el SWB.

³² Para una información más detallada revisar el interesante trabajo realizado por Tellegen *et al.* (1988).

determinantes importantes del SWB. En más de una ocasión se ha mostrado que el SWB, graficado contra la edad, tiene forma de U: es alto en la juventud, luego cae entre los 30 y los 40 años y posteriormente vuelve a subir (Diener *et al.* 1999; Kahneman *et al.*, 2004; van Hoorn, 2007; Bok, 2010).

A continuación vienen los factores institucionales en la clasificación de van Hoorn (2007), los que incluyen variables políticas y, por tanto, los que interesan para los fines de esta investigación. Ahí se destaca, por ejemplo, el papel de la democracia o las instituciones democráticas (temas como referéndums, o como la libertad de elección,³³ entre otros). En general, se ha visto que las instituciones democráticas y el bienestar subjetivo presentan una relación positiva muy clara. Algunos sostienen que la democracia tiene impactos sobre el SWB (Dorn *et al.*, 2007; Frey y Stutzer, 2000), otros no están seguros de la dirección causal (Inglehart, 2006).

El tema de la calidad del gobierno es otro que destaca entre los factores políticos determinantes del SWB: la calidad del gobierno (medida de distintas maneras) está positivamente relacionada con el SWB (Helliwell y Huang, 2008; Bok, 2010³⁴). Un hallazgo interesante al respecto: “Life satisfaction is found to be more closely linked to several measures of the quality of government than to real per capita incomes (Helliwell y Huang, 2008: 595)”: el ingreso, ampliamente aceptado como un indicador importante de bienestar, parece tener menos peso que la calidad del gobierno para dar cuenta del bienestar de las personas.

Incluso la participación política *per se*, se argumenta, tiene efectos sobre el SWB. De acuerdo con Weitz-Shapiro y Winters (2008), la participación política aumenta el bienestar subjetivo porque estimula los sentimientos de autonomía,

³³ Inglehart *et al.* (2008: 264) aseguran que “the extent to which a society allows free choice has a major impact on happiness”

³⁴ Bok (2010), en el capítulo 10 de su obra se extiende en las distintas medidas de calidad del gobierno que se han utilizado y su relación con las evaluaciones que la gente hace del desempeño del gobierno, comparando los resultados de varios países.

competencia y pertenencia en el individuo. Es decir, “people who participate in political activities will be more satisfied with their lives because of the resulting feelings of autonomy, competence and relatedness.” Votar, independientemente de los resultados de la elección, hace que la gente se sienta autónoma, independiente. También reafirma su lealtad al sistema político y con ello su sentimiento de pertenencia. Asimismo, aumenta su sentimiento de competencia: el individuo se informa y se inmiscuye en la discusión política para decidir por quién votar. Todos estos, aseguran Weitz-Shapiro y Winters (2008), contribuyen con el SWB. Así, en su estudio encuentran que para América Latina hay una relación positiva y estadísticamente significativa entre votar y la satisfacción de vida.

Luego se proponen las condiciones ambientales como un factor importante. El clima, se ha mostrado, tiene un efecto altamente significativo sobre el SWB (Rehdanz y Maddison, 2005). Se han estudiado también los efectos que el cambio climático causado por el calentamiento global tiene sobre el SWB. Aquí parece haber cierta controversia: algunos aseguran obtener resultados que les permiten sugerir que el cambio climático causado por el calentamiento global reducirá el SWB a nivel global en las próximas décadas; otros, en cambio, proponen lo contrario: el cambio climático propiciado por el calentamiento global contribuirá con aumentos en el SWB a nivel mundial. Claramente, éstas son discusiones que pertenecen a un terreno ajeno al tema de esta tesis, pero son, no duda en asegurar la academia, factores que influyen en los niveles de SWB.

La última categoría que propone van Hoorn (2007) considera a los factores económicos. La sección anterior se ocupó suficientemente del papel del ingreso (la literatura sobre SWB e ingreso es vastísima como ahí se dejó ver), sin embargo, el desempleo y la inflación juegan también un rol importante en la determinación del

SWB. El desempleo afecta negativamente al SWB a través de dos vías, según la literatura: directamente a quién pierde su trabajo, por el efecto que tiene sobre su ingreso e indirectamente a la población al aumentar el mayor riesgo de perder el trabajo.

Entre los muchos factores que subyacen en el SWB de las personas están los factores políticos. Se ha probado la influencia que éstos tienen ya sea en los niveles de satisfacción de vida de las personas o en sus niveles de felicidad. Si bien es probablemente la menos estudiada, la relación que hay entre la política y el SWB se está imponiendo cada vez más como una a la que se vuelve inaplazable atender, no sólo en la academia, en la política misma: la intención de David Cameron, primer ministro del Reino Unido, de hacer del bienestar subjetivo un indicador nacional del bienestar y desempeño del país es paradigmática: a partir de 2012 la Oficina Nacional de Estadística del Reino Unido hará sondeos del SWB de los ingleses con el fin de crear un “happiness index” que, de acuerdo con Cameron, ayudará al Reino Unido a reconsiderar sus prioridades de vida, ya que “it is high time we admitted that, taken on its own, GDP is an incomplete way of measuring a country's progress.” (2010, noviembre 25, Plan to measure happiness ‘not wooly’-Cameron. *BBC News UK Politics*, última revisión: noviembre de 2011. <http://www.bbc.co.uk/news/uk-11833241>)³⁵

Hablar de factores políticos, evidentemente, implica hablar de una gama enorme de variables. La relativamente poca literatura existente muestra que la academia se ha interesado por temas como la democracia o la calidad del gobierno, por ejemplo. Esta

³⁵ Asimismo, en 2008 el presidente Szarkozy señalaba la necesidad urgente de crear una mejor medida que diera cuenta de la calidad de vida de las personas más allá del poco eficiente PIB. Así, el gobierno francés y la OECD crearon una comisión (Comisión Stiglitz-Sen) encargada al premio Nobel de Economía, Joseph Stiglitz, y asesorada por Amartya Sen (otro Nobel de Economía), que considera al SWB como uno de los componentes fundamentales de la calidad de vida y el progreso. Y así, hay más ejemplos. No deja sorprender el caso de Bután, donde hace ya algunos años se sustituyó el PIB (Producto Interno Bruto) por la FIB (Felicidad Interna Bruta).

investigación, sin embargo, se interesa por un tema que no ha sido estudiado directamente por la academia: la relación del SWB y los resultados electorales. Se argumenta, como se ha visto en los párrafos anteriores, que hay factores políticos (que en gran medida dependen del gobierno) fuertemente relacionados con el SWB, y más aún, que influyen en el SWB. Sin embargo, no se han estudiado aun las repercusiones que el SWB, afectado por estos factores, tiene en los resultados electorales. Si las acciones políticas y los factores políticos, en gran medida en manos del gobierno (la calidad del gobierno, el grado de democratización de sus instituciones, el desarrollo económico, el grado de libertad de elección etc.) afectan al SWB de los ciudadanos, ¿no reaccionan éstos ante tales cambios a la hora de emitir su voto? Así, la segunda pregunta que este trabajo de investigación busca responder es: ¿ayudan los datos de bienestar subjetivo a predecir los resultados electorales?

Si bien son distintos los factores políticos estudiados, como se ha visto (a pesar de ser poca la literatura al respecto), para dar respuesta a la pregunta de investigación resulta de particular interés el tema del desempeño del gobierno y el bienestar subjetivo. Además de ser de las menos exploradas, la relación que hay entre el SWB y el desempeño del gobierno es fundamental para abordar la pregunta de investigación, concretamente, la relación entre la percepción que tienen los ciudadanos del gobierno y de su desempeño, y su bienestar subjetivo.

Abogando decididamente por la utilidad de los datos de SWB para elaborar políticas públicas, Bok (2010), quien fuera presidente de la Universidad de Harvard por más de 20 años, no duda en asegurar que la calidad del gobierno y su desempeño afectan significativamente los niveles de SWB de los ciudadanos. Así, uno de los factores políticos determinantes del bienestar de los ciudadanos es la percepción que tienen del funcionamiento de su gobierno: “One of the interesting findings from the

recent research on happiness is the discovery that how government functions and how citizens think it functions have significant effects on their well-being (p. 179).” La evaluación que los ciudadanos hacen del desempeño del gobierno afecta su nivel de bienestar subjetivo. A partir de esto, resulta razonable y casi obligado proponer que los datos de SWB son indicadores importantes de lo que sucederá con el gobierno: si el individuo percibe que las acciones y los factores que dependen del gobierno producen cambios en su SWB uno no podría sino esperar que el individuo premie o castigue al gobierno según la dirección de estos cambios a la hora de votar. Concretamente, se propone, y esta es la segunda hipótesis de este trabajo, que mientras mayor sea el nivel de bienestar subjetivo de los ciudadanos de un país, mayor será la probabilidad de que el partido oficial (el que gobierna el día de las elecciones) gane las elecciones presidenciales más próximas. Análogamente, menores niveles de SWB de los ciudadanos hacen más probable que un partido de la oposición gane las elecciones presidenciales más próximas.

Ahora, la relación entre el SWB y el desempeño del gobierno se ha propuesto también de una manera indirecta. Si bien son verdaderamente escasos, hay trabajos que estudian la relación entre el SWB y el desempeño del gobierno mediada por otros factores, es decir, la influencia indirecta que el desempeño gubernamental tiene en el SWB, la influencia a través de otra variable.

El estudio de Hudson (2006), de conclusiones fundamentales para este trabajo de investigación, además de ser de los escasísimos trabajos que estudian la relación entre la confianza en instituciones como el gobierno y el SWB³⁶, es muy revelador y explícito. La confianza en el gobierno, asegura Hudson (2006) presentando evidencia empírica para Europa (con una muestra de 15 países), tiene un impacto directo sobre el

³⁶ Hudson (2006) asegura que el suyo es el primer trabajo en estudiar el impacto que la confianza institucional tiene en el SWB.

SWB: “trust (mistrust) in ... national government... and hence the performance of these institutions impact positively (negatively) on well-being” (p. 2). Así, el desempeño del gobierno tiene un impacto indirecto sobre el SWB: es a través de la confianza que el gobierno influye en el SWB. Más adelante se verá la importancia que esto comporta para los fines de este trabajo.

Si bien el estudio de Hudson (2006) tiene hallazgos interesantes que vale la pena resaltar, es la relación positiva entre la confianza que los ciudadanos tienen en el gobierno de sus países y su bienestar subjetivo lo relevante para este trabajo. Pero cabría mencionar, por ejemplo, que el nivel de confianza en la policía y en las leyes (también estudia la confianza en estas instituciones) es menor en los desempleados, según sus resultados, lo que se refleja, propone el autor, en su mucho mayor involucramiento en la economía informal. Por otro lado, la confianza que los individuos tienen en las instituciones depende, asegura el autor, no sólo de las instituciones y su desempeño, también de factores individuales como por ejemplo el nivel de educación. Sobra decir que Hudson (2006) aporta a la literatura que propone a las instituciones como determinantes del SWB. Es explícito al asegurar que “happiness does not solely lie within the realm of the individual, but that institutional performance also has a direct impact upon their subjective well-being.” (Hudson 2006: 22). Pero es su estudio de la confianza en el gobierno como variable intermedia entre el desempeño del gobierno y el SWB el aporte original de Hudson: el SWB del individuo se ve afectado por el desempeño del gobierno, pero no directamente, sino a través del impacto en la confianza que el individuo tiene en el gobierno.

Helliwell y Putnam (2004) también estudian el impacto que la confianza de los ciudadanos tiene en su SWB, si bien no se enfocan directamente en la confianza en el

gobierno.³⁷ El objeto de estudio del trabajo de estos autores es la relación entre el capital social y dos medidas de SWB: la satisfacción de vida y la felicidad. La confianza, aseguran Helliwell y Putnam (2004: 1444) es uno de los varios canales a través de los que el capital social influye en el SWB: “...social capital is strongly linked to subjective well-being through many independent channels and in several different forms... trustworthiness and trust... appear independently and robustly related to happiness and life satisfaction.” Es decir, claramente el bienestar subjetivo se ve afectado por la confianza que los individuos tienen no sólo en las instituciones como el gobierno, relación que interesa para los fines de este trabajo, también, de acuerdo con estos autores, en los individuos mismos.

De acuerdo con la revisión de la literatura, se pueden proponer entonces dos explicaciones de la relación entre el SWB y los resultados electorales. Por un lado, la literatura asegura que las acciones y los factores políticos que dependen del gobierno impactan directamente en los niveles de SWB de la población: el individuo percibe cambios en su SWB causados directamente por las acciones del gobierno y los factores políticos que dependen del gobierno. Así, siguiendo la hipótesis (y asumiendo que se cumple), la explicación sería directa: el individuo culpa al gobierno de los cambios en su SWB y vota, por tanto, en concordancia con esos cambios: a favor del partido oficial si el cambio ha sido positivo y a favor de la oposición si ha sido negativo.

Por otro lado, la teoría muestra que el SWB se relaciona positivamente con la confianza en el gobierno. Así, a mayor confianza mayor SWB. A partir de esto, habría necesariamente que entender la relación del SWB con los resultados electorales de una manera indirecta. Habría que entender al SWB como una variable que captura información política relevante (la confianza en el gobierno) para explicar resultados electorales. Es decir, desde esta visión uno tendría que asumir una relación espuria entre

³⁷ Echan mano de datos de confianza en la sociedad en general, en los vecinos, en la policía.

el SWB y los resultados electorales: no es directamente el SWB el que determina los resultados electorales. El SWB captura información que es útil para la predicción de resultados electorales. Supongamos, sólo con fines ilustrativos (y asumiendo una vez más que la hipótesis se cumple) que uno tuviera que asesorar a un candidato o un político. Habría que decirle: “Ponga atención en los niveles de SWB de la población, éstos le aportan información útil para predecir los resultados electorales. No es que deba usted aumentar los niveles de SWB de la población para aumentar la probabilidad de reelegirse o de que su partido vuelva a ganar, pues la relación no es directa, pero sí debería fijarse en estos niveles pues le sirven muy bien como indicadores de lo que ocurrirá”. En suma, desde este enfoque la relación entre el SWB y los resultados electorales es indirecta: se da a través de la confianza en el gobierno.

Ya sea que se deba a que mantienen una relación directa o una espuria, es decir, una relación indirecta (se analizarán ambas alternativas), aquí se propone que el bienestar subjetivo ayuda a predecir los resultados electorales en términos del carácter oficial u opositor del partido que ganará las elecciones. Se busca corroborar, para los países de América Latina, que el SWB (medido con la satisfacción de vida) se relaciona positivamente con la probabilidad de que el partido oficial gane las elecciones presidenciales: un mayor SWB de los ciudadanos aumenta la probabilidad de que el partido que está en el poder vuelva a ganar las elecciones; uno menor aumenta la probabilidad de que pertenezca a la oposición el partido que las ganará.

2.3 EL VOTO POR EL OFICIALISMO O LA OPOSICIÓN

Un tema ampliamente tratado en la Ciencia Política ha sido el de la influencia de las condiciones económicas en el voto, concretamente, en el voto emitido a favor del partido oficial (el que está en el poder) o de la oposición. Desde hace ya algunos años

se argumenta en la academia (Key, 1966; Tufte, 1975; Fiorina, 1981; Hibs *et al.*, 1982; Chapell y Keech, 1988) que los resultados electorales, al menos en parte, están determinados por las fluctuaciones de la situación económica, ya sea del votante, por un lado, o del país o comunidad en que vive, por otro.

Así, surgen dos grandes hipótesis que dividen los estudios sobre el tema. Una es la que propone que los votantes evalúan a los candidatos políticos con base en su bienestar económico personal y votan en consecuencia: castigando (es decir, votando en su contra) al candidato o partido en el poder (a quien hacen responsable de su situación económica) si perciben que su situación económica es mala y premiándolo (votando por él) si perciben que es buena. Un voto surgido de una decisión así se conoce como un voto hecho con el bolsillo o *pocketbook voting* (Campbell *et al.*, 1960; Kramer, 1971; Kramer, 1983). En palabras de Lewis-Beck y Stegmaier (2007: 519), “The theory of pocketbook voting says that when personal or household financial conditions have deteriorated, voters will punish the incumbent. If personal financial conditions have improved, voters will reward the incumbent.”

La otra establece que la evaluación que hace el electorado de los candidatos se basa en el estado de la economía nacional (de la que también hacen responsable a la gestión gubernamental en turno): si es bueno premian al candidato o partido en el poder otorgándole su voto, si es malo votan en contra de él. Un voto emitido con base en la evaluación del estado o salud de la economía nacional se conoce como un voto “sociotrópico” (*sociotropic voting*) (Kinder y Kiewit 1979; Kinder y Kiewit, 1981). Éste, siguiendo los hallazgos de la academia, parece tener un peso mayor entre los electorados que el *pocketbook voting* (también conocido como voto “egotrópico”). Lau y Sears (1981), por ejemplo, encuentran que los votantes responden más al desempeño de la economía nacional que a las dificultades económicas personales por las que están

pasando a la hora de evaluar al presidente en turno (es decir, lo evalúan sociotrópicamente). Esto se debe, argumentan, a que son pocos los ciudadanos que atribuyen culpabilidad al gobierno de su situación económica personal y, en cambio, sí hay juicios colectivos o generales sobre el estado de la economía nacional ampliamente diseminados en la sociedad.

La teoría también distingue entre evaluaciones temporales. Así, se propone que los votantes emiten su voto a favor del oficialismo o la oposición con base en juicios del pasado o del futuro. Si el votante hace su cálculo a partir de una comparación del desempeño económico del partido en el poder con el desempeño que espera tendrían los partidos de la oposición si llegaran al poder, el voto que emitirá será un voto prospectivo (Downs, 1957)³⁸. En cambio, cuando los votantes emiten su voto a partir de una evaluación del desempeño económico de la gestión gubernamental que está por terminar (es decir, del partido en el poder), están emitiendo un voto retrospectivo (Key, 1966; Fiorina, 1981)³⁹.

Lewis-Beck y Stegmaier (2007) hacen una exposición concisa de los modelos de voto económico. El voto por el oficialismo o por la oposición en elecciones presidenciales y parlamentarias se ha estudiado con mayor amplitud en EE.UU., el Reino Unido y Francia, países con democracias claramente consolidadas. Sin embargo, los resultados de estudios hechos para países post-socialistas y países en vías de desarrollo no han hecho sino respaldar la existencia del esquema de recompensa-castigo del voto económico (Lewis-Beck y Stegmaier, 2007).

Para el caso de EE.UU, muestran Lewis-Beck y Stegmaier (2007), los estudios han revelado que en las elecciones presidenciales el voto “sociotrópico” tiene mayor

³⁸ De acuerdo con Downs (1957: 39), “When a man votes... He makes his decision by comparing future performances he expects from the competing parties.”

³⁹ En la literatura parece haber más estudios sobre voto económico retrospectivo que prospectivo. El trabajo seminal sobre voto económico retrospectivo es el de Key (1966). Posteriormente, Fiorina (1981) haría un trabajo muy reconocido.

peso que el voto hecho con la mano en el bolsillo (*pocketbook voting*). Asimismo, se ha encontrado que hay tanto un componente prospectivo como uno retrospectivo en las elecciones presidenciales, siendo probablemente un poco mayor el segundo⁴⁰. En el caso británico, ha habido una mayor investigación y corroboración de la existencia del voto “sociotrópico” retrospectivo, si bien se ha mostrado que también hay un componente prospectivo; el *pocketbook voting* (voto “egotrópico”) parece más débil. Del caso francés, habría que destacar que el voto económico “...is largely sociotropic and more or less equally retrospective or prospective, depending in part of the institutional context” (Lewis-Beck y Stegmaier, 2007: 527). En suma, la literatura acumulada, hecha con base en estudios para muchos países, muestra que “This reward-punishment pattern can be counted on, election after election, country after country.” (Lewis-Beck y Stegmaier, 2007: 530).

La teoría, habría que agregar, argumenta que el *pocketbook voting* es una heurística, o atajo cognitivo, al que los votantes recurren con mucha frecuencia, sobre todo los menos sofisticados políticamente (Campbell *et al.*, 1960; Weatherford, 1983; Mutz, 1992), para decidir por quién votar: si por el partido en el poder o por la oposición. En otras palabras, este argumento teoriza en términos de castigo o premio a la gestión gubernamental en curso a partir de una decisión de voto con base únicamente en el desempeño (del que atribuyen responsabilidad al gobierno) de las finanzas personales del votante.

Así, de acuerdo con Fiorina (1981: 5), “In order to ascertain whether the incumbents have performed poorly or well, citizens need only calculate the changes in their own welfare.” Asimismo, Kinder y Kiewit (1981) aseguran que “pocketbook politics requires little in the way of political expertise. Knowing who the incumbents

⁴⁰ Se recomienda ver a Lewis-Beck y Stegmaier (2007) para una explicación detallada de la bibliografía acumulada sobre el tema.

are, where the polling place is located, and a few other details is all that is needed (p. 130).”

Gomez y Wilson (2001) parecen ser los únicos en sugerir lo contrario, la heurística la provee el voto sociotrópico. Plantean que los votantes relativamente menos sofisticados recurren al voto sociotrópico, pues asumen que el desempeño de la economía nacional se encuentra enteramente en manos del Presidente. Los más sofisticados, en cambio, están conscientes de que la economía depende de otros actores y fuerzas económicas que están más allá del control de Presidente.

En suma, el desempeño económico ha sido considerado una variable indispensable para entender el comportamiento electoral en términos de voto por la oposición o el oficialismo: “voters are held to vote for the incumbent in economic good times, and vote against the incumbent in economic bad times... it is the classic reward-punishment scheme” (Lewis-Beck y Stegmaier, 2007: 530). Ya sea que el indicador de los “economic good/bad times” sea el estado nacional de la economía o el de las finanzas personales del votante, hay un consenso en la literatura sobre las mayores probabilidades de que el ciudadano vote por el oficialismo cuando percibe mejoras o estados favorables en uno u otro (sus finanzas personales o la economía nacional).

El interés de este trabajo de investigación, según se vio en la sección anterior, está en explicar el voto a favor del oficialismo o la oposición con datos de bienestar subjetivo, a diferencia de lo que se ha planteado en la literatura politológica, donde, como hemos visto, se ha otorgado una enorme importancia al desempeño económico. Aquí se argumenta no sólo que el bienestar subjetivo ayuda a explicar o predecir la victoria del oficialismo o la oposición en las elecciones presidenciales, también que es un indicador mejor que el desempeño o situación económica (evaluada con el bolsillo o sociotrópicamente) para hacer tal predicción. Esta proposición surge, evidentemente, de

la revisión de la literatura sobre bienestar subjetivo presentada en este trabajo, donde se explicó ampliamente que el bienestar es multidimensional y depende, por tanto, de muchos factores. Por definición, el bienestar subjetivo contempla el bienestar completo de una persona y no sólo el bienestar en un ámbito de su vida (el económico)⁴¹, por lo que los datos de bienestar subjetivo capturan mejor la evaluación que la persona hace de su bienestar a la hora de emitir su voto, que lo que captura la evaluación de únicamente su situación económica. Así, frente al desempeño económico (personal o nacional), el bienestar subjetivo permite hacer juicios más completos que se traduzcan en un consecuente castigo o premio al partido en el poder, ayudando a explicar de una mejor manera los resultados electorales.

Para probar lo anterior, necesariamente habrán de considerarse datos de bienestar subjetivo y de desempeño económico en el intento por explicar el voto por el oficialismo o la oposición. En otras palabras, no sólo se buscará corroborar la utilidad del bienestar subjetivo para explicar el voto, probando con ello la segunda hipótesis de este trabajo, también se estudiará la influencia del desempeño económico en el voto por el oficialismo o la oposición (es decir, la presencia del voto económico), confrontando su capacidad predictiva con la del bienestar subjetivo.

2.4 LAS HIPÓTESIS

Vale la pena, una vez presentada la revisión de la literatura relevante, retomar las dos hipótesis que dicha revisión sustenta y enunciarlas claramente. Por un lado, en este trabajo de investigación se plantea que:

1) A mayor autoidentificación de los latinoamericanos con la izquierda mayor será la propensión a que las próximas elecciones presidenciales de sus países sean ganadas por

⁴¹ Para tenerlo claro, el lector podría regresar a las definiciones del bienestar subjetivo, así como a sus características indispensables expuestas en la sección anterior de este trabajo.

un partido de izquierda y, análogamente, cuanto más autoidentificados estén con la derecha, mayor será la propensión a que el partido ganador de las elecciones pertenezca a la derecha.

Asimismo, la investigación propone demostrar que:

2) Mientras mayor sea el nivel de bienestar subjetivo de los ciudadanos de un país, mayor será la probabilidad de que el partido oficial (el que gobierna el día de las elecciones) gane las elecciones presidenciales más próximas. Análogamente, menores niveles de bienestar subjetivo de los ciudadanos hacen más probable que sea un partido de la oposición el que gane las elecciones.

CAP. 3 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

Habría que comenzar retomando las dos hipótesis que se buscan probar en este trabajo de investigación. Ambas abogan por la utilización de datos subjetivos para la predicción de resultados electorales. Primeramente, se busca corroborar que cuanto más autoidentificados con la izquierda estén los ciudadanos latinoamericanos habrá una mayor propensión a que el partido ganador en las próximas elecciones de sus países pertenezca a la izquierda, y análogamente ocurrirá con la derecha: a mayor autoidentificación de los ciudadanos con la derecha mayor será la propensión a que gane un partido de derecha.

También se busca probar que un mayor nivel de SWB (medido con satisfacción de vida) de los latinoamericanos hace más probable que las elecciones presidenciales de sus países sean ganadas por el partido que se encuentra en el poder, es decir, el oficial. En otras palabras, se propone la existencia de una relación positiva entre el SWB y la probabilidad de victoria del partido oficial; análogamente, entre menor sea el SWB de los ciudadanos mayor será la probabilidad de que las elecciones las gane la oposición. Adicionalmente, se pretende corroborar que frente al desempeño económico, el bienestar subjetivo es un mejor predictor del voto por el oficialismo o la oposición.

En este capítulo se presenta la descripción de las variables utilizadas para la corroboración de estos planteamientos. Los resultados electorales, como seguramente ya pudo anticipar el lector, se estudiarán en términos del carácter oficial u opositor de los partidos (o coaliciones) que ganan las elecciones, por un lado, y por el otro a través de la ideología que profesan, entendida mediante los términos izquierda, centro-izquierda, centro, centro-derecha y derecha. De manera alternativa y para corroborar los hallazgos, los resultados electorales también se estudiarán a través de los márgenes

electorales de triunfo, como se explicará más adelante. La ideología política, la satisfacción de vida y la confianza en el gobierno, por su parte, son variables a nivel persona reveladas, por tanto, por las personas mismas. El desempeño económico, en cambio, es una variable necesariamente objetiva, como ya se verá.

3.1 FUENTES DE INFORMACIÓN.

La información utilizada para la realización de este trabajo de investigación, citada en el párrafo anterior, proviene de distintas fuentes. Primeramente, la información sobre datos subjetivos a nivel personal de Latinoamérica es la que genera el *Latinobarómetro* año con año desde 1995, exceptuando 1999. En cuanto a la información sobre resultados electorales, se utilizaron dos fuentes: la *Political Database of the Americas*, base de datos de la Universidad de Georgetown, a partir de la cual se construyeron los datos de carácter opositor u oficialista de los partidos ganadores de las elecciones, y la obra *¿Instituciones o Máquinas Ideológicas? Origen, Programa y Organización de los Partidos Latinoamericanos*, de Manuel Alcántara Sáez, de donde se obtuvo la información para la creación de la clasificación ideológica de los partidos latinoamericanos. De las bases de datos del *Banco Mundial* se obtuvo la información sobre el desempeño económico.

3.1.1 LATINOBARÓMETRO

El Latinobarómetro es una ONG con sede en Santiago de Chile que se dedica a la realización de estudios de opinión pública. Aplicando alrededor de 19,000 entrevistas en 18 países latinoamericanos año con año, sus resultados representan a una población mayor a 400,000,000 de habitantes, de acuerdo con declaraciones de la organización.⁴²

⁴² www.latinobarometro.org

Si bien las encuestas son realizadas en cada país por encuestadoras locales, el *Latinobarómetro* se asume como único responsable del diseño y los resultados del estudio. Éstos se presentan a través de bases de datos descargables desde el sitio web de la organización.

3.1.1a América Latina

Habría que precisar, si bien ya se ha adelantado implícitamente, qué se entiende por América Latina en este trabajo. Al referirnos a América Latina o Latinoamérica, región en la que este estudio se enfoca, evidentemente estamos haciendo alusión a sus ciudadanos y no a sus élites. Si bien pudo parecer claro desde antes, sí tendría que quedar registrado explícitamente.

Son necesariamente los ciudadanos los que representan a sus poblaciones y son sus niveles de bienestar subjetivo, su ideología política y demás información revelada por ellos mismos la que interesa y no la de sus élites. No proceder así, también es claro, contradice diametralmente el sentido de este trabajo: la importancia y utilidad de la información revelada por las personas mismas y no por terceros agentes (además, argumento irrelevante si se quiere, de no despertar ningún interés en el autor de este trabajo utilizar información que no provenga de los ciudadanos mismos).

Otra razón que hace indispensable que sean los ciudadanos a quienes se considere en este trabajo es que son ellos quienes tienen la última palabra en las casillas electorales y, por tanto, quienes determinan los resultados de las elecciones. Son entonces los ciudadanos de los países para los cuales el *Latinobarómetro* ofrece información, los que representan al subcontinente.

3.1.1b Periodización del *Latinobarómetro*

La información con que cuenta el *Latinobarómetro* cubre el periodo 1995-2009, excluyendo 1999. Cabe aclarar que el primer año en que se llevó a cabo la encuesta, 1995, cuenta con menos información que el resto de los años, ya que sólo se realizaron encuestas en ocho países. A partir de 1996 el número de países encuestados aumentó a 17 o 18, según el año. El Cuadro 1 muestra los años para los que se realizaron las

Cuadro 1. Años en que se realizaron las encuestas del *Latinobarómetro* para cada país

PAÍS	AÑO													
	95	96	97	98	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
Argentina	SÍ													
Bolivia	No	SÍ												
Brasil	SÍ													
Colombia	No	SÍ												
Costa Rica		SÍ												
Chile	SÍ													
Ecuador	No	SÍ												
El Salvador		SÍ												
Guatemala		SÍ												
Honduras		SÍ												
México	SÍ													
Nicaragua	No	SÍ												
Panamá		SÍ												
Paraguay	SÍ													
Perú	SÍ													
Uruguay	SÍ													
Venezuela	SÍ													
Rep. Dominicana	No							SÍ						
AÑO	95	96	97	98	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09

Fuente: Elaboración propia con base en información del *Latinobarómetro*

encuestas del *Latinobarómetro* en cada país. Más adelante se verá que la periodización, si bien es anual, varía en los meses en que se lleva a cabo.

3.1.1.c Las variables

Los estudios del *Latinobarómetro* inquieran sobre una amplia gama de aspectos de opinión pública, sobre todo políticos; así, la información con la que cuentan es rica. A sus bases de datos las conforman encuestas que se componen de alrededor de 300 preguntas que se llevan a cabo anualmente (no todas todos los años). Este trabajo, evidentemente, considera apenas algunas de ellas. Éstas se presentan en el Cuadro 2. Ahí se pueden ver no sólo las preguntas con sus opciones de respuesta, sino también la variable que representan, sus respectivas escalas de medición y los años en que cada pregunta se realizó.

Cuadro 2. Información sobre las variables del *Latinobarómetro*

VARIABLE	PREGUNTA	ESCALA	AÑOS PARA LOS QUE EXISTE*
SATISFACCIÓN DE VIDA	<i>En términos generales, ¿diría Ud. que está satisfecho con su vida? ¿Diría Ud. que está: Para nada satisfecho = 1 No muy satisfecho = 2 Bastante satisfecho = 3 Muy satisfecho = 4</i>	1 a 4	97, 00, 01, 03, 04, 05, 06, 07, 08, 09
AUTOUBICACIÓN IDEOLÓGICA [†]	<i>En política se habla normalmente de "izquierda" y "derecha". En una escala donde "0" es la "izquierda" y "10" la "derecha", ¿dónde se ubicaría Ud.?</i>	0 a 10	Todos
CONFIANZA EN GOBIERNO	<i>¿Cuánta confianza tiene usted en el gobierno? Ninguna confianza=1 Poca confianza=2 Algo de confianza=3 Mucha confianza=4</i>	1 a 4	Todos excepto lapso 97-01
SEXO	Hombre = 1, Mujer = 0		Todos
EDAD		Años cumplidos	Todos

EDUCACIÓN	¿Qué estudios ha realizado? ¿Cuál es el último año cursado?	# de años de estudio	Todos
Fuente: elaboración propia con base en información del <i>Latinobarómetro</i> *El apéndice presenta un cuadro (Cuadro A1) donde la información sobre los años para los que existe cada variable resulta visualmente más clara y útil para hacer comparaciones. †Para hacer referencia a esta variable se utilizan indistintamente los términos Ideología Política o Autoubicación Ideológica a lo largo del trabajo. Cuando se habla de la ideología de los partidos, siempre se especifica que es la de los partidos.			

Además de los datos de bienestar subjetivo y los de carácter político a nivel individual, indispensables para la corroboración de las hipótesis, la información tomada del *Latinobarómetro* incluye también variables de tipo sociodemográfico, como bien muestra la tabla. Así, tenemos datos sobre la ideología política de las personas, sobre su satisfacción de vida, y sobre su confianza en el gobierno, todos ellos revelados por las personas mismas, además de información sobre sus características sociodemográficas, como su género, edad y educación.⁴³

3.1.1.d La Ideología Política (o Autoubicación Ideológica)

La Ideología Política, variable fundamental en el desarrollo de este trabajo y con la que se cuenta para todos los años del periodo estudiado (es decir, incluida en todas las encuestas del *Latinobarómetro*), revela la postura ideológica de los latinoamericanos dentro del eje izquierda-derecha. Para dar cuenta de esta postura, como bien indica la pregunta correspondiente a esta variable en el Cuadro 2, se le pide al encuestado que se ubique en un punto dentro de la escala Izquierda-Derecha de once niveles. Es claro,

⁴³ Habría que señalar que tanto la escala de la satisfacción de vida como la de la confianza en el gobierno fueron revertidas. Esto significa que las escalas de medición que presenta el Cuadro 2 no son las que originalmente se obtuvieron del *Latinobarómetro*. Si bien el número de niveles de cada escala es el mismo que reporta el *Latinobarómetro*, éstos no representan la información que representaban originalmente. En un principio las escalas llevaban un orden “descendente”, contrario a la intuición: un nivel mayor de la variable que medían implicaba un número menor. Así, el nivel más alto de satisfacción de vida se reportaba con el número 1, y el más bajo con el número 4; de la misma manera, “Mucha confianza” en el gobierno se reportaba con el número 1 y “Ninguna confianza” con el 4. Una escala así, contraintuitiva, si no dificulta la interpretación de los resultados, por lo menos la entorpece al obligar al lector a traducirla a la lógica de la intuición: uno esperaría que “más” se reportara con un número mayor y “menos” con uno menor. Por ello, se hizo una reversión de escala y ambas son ahora “ascendentes”, como muestra el Cuadro 2: la mayor confianza en el gobierno se representa con el 4, la menor con el 1; la mayor satisfacción de vida 4, la menor 1.

atendiendo a la pregunta, que conforme el encuestado se considera a sí mismo de ideología más de derecha se ubicará más alejado del 0, y más cercano cuanto más identificado con la ideología de izquierda se sienta. El Cuadro 3 muestra la distribución de los latinoamericanos ubicados en la escala Izquierda-Derecha para el periodo 1995-2009.

Inmediatamente salta a la vista que una gran proporción de los latinoamericanos se encontró aglomerada en el centro de la escala durante este periodo. Con mayor exactitud, el 46.52% (cerca de la mitad) de los latinoamericanos se ubicó en los números 4, 5 y 6 de la escala, rango ubicado al centro (numérico) de la escala de 11 niveles. La otra mitad estuvo distribuida en los otros 8 niveles (0,1,2,3,7,8,9,10): 21.91% por debajo del 4 y 31.56% del 7 al 10. Es decir, si supusiéramos que el centro político equivale al centro numérico de la escala y que éste está comprendido por los tres niveles del centro, aproximadamente la mitad de los latinoamericanos se identificaron con una ideología de centro durante el periodo estudiado. Si, por otra parte

Cuadro 3. Latinoamericanos autoubicados dentro de la escala Izquierda-Derecha de 1995 a 2009

Escala Política	%
Izquierda = 0	5.97
1	4.27
2	4.68
3	6.99
4	7.88
5	30.61
6	8.03
7	7.31
8	7.62
9	4.08
Derecha = 10	12.55

Fuente: Elaboración propia con base en información del *Latinobarómetro*
n = 201,496

supusiéramos que el centro equivale únicamente al número central de la escala, 5, seguiría habiendo una proporción importante de latinoamericanos ubicados en el centro: 31%. Más allá de estos criterios, arbitrarios por lo demás, lo que resulta incuestionable es la fuerte aglomeración de latinoamericanos alrededor de la zona central de la escala de once niveles.

Por su parte, el Cuadro 4 muestra el promedio, por país, de la autoubicación de los latinoamericanos dentro de la escala Izquierda –Derecha para el periodo estudiado.

Cuadro 4. Promedio de la Ideología Política de Latinoamérica del periodo 1995-2009

País	Promedio Ideología Política*	Desviación Estándar**
Argentina	5.55	0.17
Bolivia	4.90	0.22
Brasil	5.28	0.28
Colombia	5.97	0.46
Costa Rica	6.07	0.59
Chile	4.92	0.16
Ecuador	5.27	0.29
El Salvador	5.56	0.65
Guatemala	5.21	0.57
Honduras	6.51	0.82
México	5.16	0.33
Nicaragua	5.31	0.45
Panamá	5.39	0.94
Paraguay	5.37	0.31
Perú	5.31	0.33
Uruguay	4.99	0.34
Venezuela	5.56	0.50
Rep. Dominicana	6.07	0.54

Fuente: elaboración propia con base en información del *Latinobarómetro*.

Nota: Considerando que para cada país el número de observaciones no fue el mismo año con año, el promedio que se presenta aquí para cada país es el promedio de los promedios de cada año. Con esto se evitan los sesgos provocados por la sobrerrepresentación de las muestras más grandes.

* Escala de medición de 0 a 10.

** Es la desviación estándar de la distribución de promedios anuales del periodo 1995-2009.

n: 236 años-país

Como se verá en el capítulo siguiente, la corroboración de las hipótesis se hará a partir de una base de datos con información a nivel promedio-país, por lo que resulta

relevante estudiar las desviaciones estándar de las distribuciones de los promedios-país de esta variable. Por ello, en el Cuadro 4 se presentan también las desviaciones estándar correspondientes a las distribuciones de tales promedios.

De acuerdo con la información que aquí se revela, los países latinoamericanos se han distinguido entre sí en lo que a su ideología política respecta. Así, por ejemplo, países como Bolivia, Chile y Uruguay, claramente han tenido una ideología más de izquierda a lo largo de los quince años analizados que sociedades como la hondureña, la costarricense, la colombiana o la dominicana, las cuatro más apegadas a la derecha entre 1995 y 2009.

Los promedios para el periodo de 15 años que se presentan en la tabla, cabe señalar, se construyeron a partir de los promedios anuales de cada país. Es decir, para cada país se consideró primero el promedio de la ideología política que tuvo en cada uno de los 14 años estudiados. A continuación se calculó el promedio de estos 14 promedios, cifra que presenta la tabla para cada uno de los países. No se calculó el promedio de todas las observaciones conjuntas de los 14 años para cada país debido a que muchas veces el tamaño de las muestras varió para cada país año con año, lo que habría implicado un sesgo provocado por la sobrerrepresentación de las muestras más grandes.

Poniendo atención a las desviaciones estándar resulta interesante, por ejemplo, que los países más polarizados ideológicamente son los Centroamericanos. Así, los 5 países con mayores desviaciones estándar en la distribución de su autoubicación ideológica fueron Panamá, Honduras, El Salvador, Costa Rica y Guatemala, con valores de 0.94, 0.82, 0.65, 0.59 y 0.57, respectivamente.

Pero quizá es más interesante aún el hecho de que cuatro de ellos, los cuatro primeros (es decir, los cuatro más polarizados) están en la mitad derecha. Es decir, si

ordenamos a los 18 países de acuerdo con su ideología promedio, o sea, de izquierda a derecha y dividimos el bloque a la mitad, los cuatro países más polarizados se encuentran del lado derecho, es decir, son de derecha (relativamente).⁴⁴

El Cuadro 5, por su parte, muestra cuál fue el promedio para toda la región cada uno de los años del periodo estudiado. Igualmente, las cifras son promedios de promedios: cada año se consideraron los promedios de cada país y se calculó el promedio de éstos y no el de todas las observaciones, una vez más, con la intención de evitar sesgos causados por las muestras grandes.

Cuadro 5. Promedio anual de la Ideología Política en Latinoamérica

Año	Promedio Ideología Política*
1995	5.52
1996	5.37
1997	5.47
1998	5.56
2000	5.32
2001	5.89
2002	5.89
2003	5.60
2004	5.11
2005	5.36
2006	5.38
2007	5.29
2008	5.25
2009	5.28

Fuente: elaboración propia con base en información del *Latinobarómetro*.
 Nota: Considerando que en cada año el número de observaciones para cada país no fue el mismo, el promedio que se presenta aquí para cada año es el promedio de los promedios de cada país para ese año. Con esto se evitan los sesgos provocados por la sobrerrepresentación de las muestras más grandes.

* Escala de medición de 0 a 10.
 n: 236 años-país

De acuerdo con los datos del *Latinobarómetro*, la región, en conjunto, se mantuvo cada año por encima del nivel central de la escala de ideología política, sin llegar nunca al

⁴⁴ Esto resulta visualmente muy claro atendiendo al Cuadro A3 del Apéndice.

siguiente nivel, es decir, se mantuvo por encima del nivel 5 sin llegar al 6. No sólo eso, tampoco parece haber ninguna tendencia en el periodo. Por lo demás, son los años 2001 y 2002 en los que la región presenta los valores más a la derecha y 2004 en el que presenta el valor más bajo o cercano a la izquierda. Un desglose de estos promedios se presenta en las tablas A2.a, A2.b y A2.c del Apéndice. Ahí se puede apreciar cuál fue el promedio de la ideología política de cada país cada uno de los años que conforman el periodo estudiado.

3.1.2 *POLITICAL DATABASE OF THE AMERICAS (PDBA)*

PDBA es un proyecto del Centro de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Georgetown, en colaboración con la Secretaría de Asuntos Políticos de la OEA (Organización de los Estados Americanos) y FLACSO-Chile (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede Chile). A través de sus bases de datos en línea ofrece, entre otra, información sobre instituciones y procesos políticos, sistemas y resultados electorales, y democracia para los países del continente Americano.

3.1.2a Resultados Electorales

La información sobre resultados electorales que ofrece *PDBA* incluye datos sobre las elecciones presidenciales de todos los países incluidos en las bases de datos del *Latinobarómetro* para un periodo más grande que el estudiado por el *Latinobarómetro*. A partir de la información de estas bases de datos se construyó la variable que da cuenta del carácter oficialista u opositor del partido (o coalición) ganador de las elecciones presidenciales de los países. Antes de continuar, vale la pena, para facilitar la explicación, dar un nombre a cada una de las elecciones de cada uno de los países ocurridas durante el periodo estudiado. Se designará con “episodio” a cada elección de

cada país de la muestra entre 1995 y 2010. Así, por ejemplo, México contribuye con 2 de los 61 episodios que conforman la base de datos: la elección de 2000 y la de 2006.

3.1.2b Construcción de la variable Carácter del Partido

El hecho de que los candidatos ganadores de las elecciones de cada episodio pertenecieran a un partido (o coalición)⁴⁵ de la oposición o al que se encontraba en el poder el día de las elecciones se capturó en una variable construida con base en la información sobre resultados de elecciones presidenciales de la *PDBA*. Esto se hizo comparando la información sobre el partido ganador de las elecciones presidenciales con la del partido en el poder durante el periodo anterior inmediato para cada uno de los episodios. Así, se construyó una variable dicótoma, Carácter del Partido, que da cuenta del carácter opositor u oficialista del partido que llega a la presidencia cada episodio. El Cuadro 6 a continuación, muestra una descripción de esta variable, única variable construida (no obtenida directamente de la información consultada) incluida en la base de datos armada para la realización de este trabajo de investigación.

Cuadro 6. Información sobre Carácter del Partido (variable construida)

VARIABLE	PREGUNTA	ESCALA	AÑOS PARA LOS QUE EXISTE
CARÁCTER DEL PARTIDO	Indica el carácter del partido que llega a la presidencia: Oposición = 1 Oficial = 0	Dicótoma	Todos en que hubo elecciones
Fuente: Elaboración propia con base en información de la <i>Political Database of the Americas</i> .			

A continuación un cuadro indicando todos los episodios del periodo y el carácter

⁴⁵ El término “partidos”, en este trabajo, hace referencia indistintamente a partidos individuales o a coaliciones que hayan resultado victoriosos (as) en las elecciones. No tiene mayor relevancia el que el ganador de las elecciones represente a un partido o a una coalición, siempre y cuando el carácter de éstas no resulte confuso.

Cuadro 7. Carácter de partidos ganadores en elecciones de América Latina durante el periodo 1995-2010

PAÍS	AÑO															
	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
Argentina	of				op				op				of			
Bolivia			op					op			op				of	
Brasil				of				op				of				of
Colombia				op				op				of				of
Costa Rica				op				of				op				of
Chile					of						of				op	
Ecuador		op		op				op				op			of	
El Salvador					of					of					op	
Guatemala					op				op				op			
Honduras			of				op				op				op	
México						op						of				
Nicaragua		op					of					op				
Panamá					op					op					op	
Paraguay				of					of					op		
Perú						of	op					op				
Uruguay					of					op					of	
Venezuela				op		of				of		of				
Rep. Dominicana										op				of		
AÑO	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10

Fuente: elaboración propia con base en información de la *Political Database of the Americas*
of significa que el partido o coalición ganador (a) es el oficial, el que se encuentra gobernando el día de las elecciones.
op significa que el partido o coalición ganador (a) pertenece a la oposición.

de los partidos que ganaron las elecciones en cada episodio. Así, continuando con el ejemplo mexicano, vemos que en las elecciones de 2000 resulta victoriosa la oposición

y se mantiene en el poder para 2006, año señalado en la tabla con la victoria del oficialismo, representando por el presidente Felipe Calderón.

De acuerdo con estos datos, el oficialismo resultó victorioso en 27 episodios durante el periodo estudiado. La oposición, por tanto, ganó en los 34 episodios restantes. Estos resultados, junto con los porcentajes que representan, se muestran en el Cuadro 8. Cabe aclarar que en este periodo ocurrieron dos elecciones presidenciales más, una en Guatemala y otra en Perú, ambas en 1995. Sin embargo, han quedado fuera de la muestra debido a que la encuesta del *Latinobarómetro* de ese año no incluye a Guatemala y se llevó a cabo después de las elecciones del Perú, razones que no permiten someterlas al análisis que se hará en esta investigación, como quedará claro más adelante, en la subsección 3.2.1.

Cuadro 8. Carácter de los partidos que ganaron las elecciones presidenciales entre 1995 y 2010 en América Latina

Carácter de los partidos ganadores	# de episodios	% de partidos
Oficial	27	44
Oposición	34	56

Fuente: Elaboración propia con base en datos la *Political Database of the Americas*
n=61 episodios

Nota: Se designa con el nombre de “episodio” a cada elección de cada país entre 1995 y 2010

Hay un punto sobre la construcción de la variable Carácter del Partido que vale la pena aclarar: el tema de la segunda vuelta. Los sistemas electorales de varios de los países latinoamericanos recurren a la segunda vuelta (o *ballotage*) cuando la mayoría absoluta no es alcanzada por ninguno de los candidatos en la elección presidencial⁴⁶. Es por

⁴⁶ En el caso de América Latina, a excepción de Haití, la segunda vuelta está instituida sólo en las elecciones presidenciales, a diferencia de otros países, donde se aplica también para elecciones parlamentarias.

demás sabido que en este caso los dos candidatos con más votos obtenidos compiten en una segunda vuelta para determinar quién gana finalmente las elecciones.

Para designar al candidato victorioso (y por tanto la victoria de la oposición o el oficialismo) en la construcción de la base de datos de este trabajo no hubo problema alguno cuando el candidato ganador de la segunda vuelta fue el que tuvo más votos la primera vuelta. En cambio, cuando el que obtuvo más votos en la primera vuelta fue derrotado en la segunda vuelta hubo que decidir si la victoria le perteneció al que obtuvo más votos en la primera vuelta o al que ganó la segunda. Se escogió al ganador de la segunda vuelta. Las razones son las siguientes.

Debido a que los ganadores de la segunda vuelta son los que gobernarán durante el siguiente periodo presidencial, es con relación a su gestión (y no con relación a los que ganan la primera vuelta) que la siguiente victoria será opositora u oficialista. Asimismo, la evaluación que los ciudadanos hagan de la gestión del gobierno y, por lo tanto, el impacto que ésta tenga sobre el bienestar subjetivo y otras variables de los ciudadanos será producto de la gestión gobernante, es decir, la presidida por el candidato ganador de la segunda vuelta. Por lo demás, son sólo cinco los casos en que el ganador de la segunda vuelta no fue el que obtuvo más votos en la primera. El Cuadro A4 del Apéndice describe estos casos.

3.1.3 *¿INSTITUCIONES O MÁQUINAS IDEOLÓGICAS? ORIGEN, PROGRAMA Y ORGANIZACIÓN DE LOS PARTIDOS LATINOAMERICANOS*

En *¿Instituciones o Máquinas Ideológicas? Origen, Programa y Organización de los Partidos Latinoamericanos*, Manuel Alcántara Sáez hace un estudio comparado de los

partidos políticos latinoamericanos más significativos hasta el año 2000⁴⁷. Como parte importante de su análisis, Alcántara (2004) clasifica a los partidos de acuerdo con su ideología política en el continuo izquierda-derecha. Para tal clasificación considera la ubicación que los miembros de los partidos hacen de su propio partido en una escala de 5 dimensiones: izquierda, centro-izquierda, centro, centro-derecha y derecha. Ésta es la clasificación que se utiliza para este trabajo: la ubicación en una de las 5 categorías que los miembros de los partidos hacen de su partido.

Alcántara (2004) hace referencia a los miembros de los partidos de una manera genérica, pues sólo plantea que para cada partido se entrevista a “un núcleo importante y significativo de sus miembros más activos (p. 136).” Es decir, no deja saber quiénes son los miembros de cada partido que son entrevistados. Probablemente le resultaría tedioso hacer un recuento de cada uno de los miembros entrevistados de cada uno de los partidos de cada país.⁴⁸ Sin embargo, sí es explícito en cuanto a que son “...los militantes más cualificados por su ubicación en el seno del partido y su influencia en los designios del mismo...” (Alcántara, 2004: 133).

Ahora, esta clasificación la construye Alcántara con base en una obra, conformada por tres volúmenes, de la que es coordinador conjunto (Alcántara y Friedenber, 2003), en donde se hace un estudio más a fondo de los partidos políticos latinoamericanos por país. Si bien en la obra de Alcántara y Freidenberg (2003), para la que colaboran distintos autores según el país al que pertenecen los partidos analizados, tampoco se proporcionan los nombres de los miembros entrevistados, una revisión de estos volúmenes deja claro que son sobre todo legisladores (representantes del partido en el Poder Legislativo), pero también dirigentes y otros militantes de los partidos a

⁴⁷ Evidentemente, los criterios utilizados por Alcántara para determinar si un partido fue significativo cuando realizó su investigación constituyen un tema que queda absolutamente al margen de los fines de esta tesis, sin embargo, para el lector interesado, ver Alcántara (2004), pp. 51 y 52.

⁴⁸ Cabe señalar que la muestra de partidos estudiada por Alcántara (2004) está conformada por 63 partidos latinoamericanos.

quienes se les pide que ubiquen a su partido en la escala ideológica para hacer la clasificación de los partidos.

Como se dijo en la nota al pie anterior, son 63 los partidos latinoamericanos estudiados por Alcántara (2004). A lo largo del periodo estudiado, estos partidos compitieron en las elecciones de sus países de manera independiente o en coalición con otros y siempre alguno de ellos (o coalición de ellos) resultó victorioso. Los 63 partidos se presentan en el Cuadro A5 del Apéndice, junto con su clasificación en la escala ideológica de 5 niveles.

3.1.4 *EL BANCO MUNDIAL*

El *Banco Mundial*, conocido organismo internacional de asistencia financiera (y técnica, según la información que ellos mismos presentan) con sede en Washington, ofrece gratuitamente a través de su sitio web bases de datos con información sobre distintos temas como educación, indicadores económicos y de desarrollo, entre otros, para muchos países⁴⁹. Fue de sus bases de datos de donde se obtuvo la información sobre desempeño económico necesaria para la corroboración de su influencia en el voto por el oficialismo o la oposición, y la información sobre el ingreso promedio, variable sociodemográfica de control, como se verá adelante.

3.1.4a Desempeño Económico

Para dar cuenta del desempeño económico (“fluctuaciones de la situación económica”, refiere también la literatura) se toma en cuenta el crecimiento anual del PIB per cápita. Es importante hacer hincapié en que este trabajo aboga por la utilidad de los reportes subjetivos hechos por las personas para descifrar y explicar su comportamiento y la

⁴⁹ <http://www.worldbank.org/>

consecuente importancia no sólo de confrontar esta información con hechos consumados (los resultados electorales, en este caso), sino de contrastarla con la información objetiva, enormemente difundida (y utilizada) en el estudio del comportamiento humano. Hay un claro interés, pues, en este trabajo, en comparar la utilidad de ambos tipos de información. Así, la tasa de crecimiento anual del PIB per cápita, además de dar cuenta del desempeño económico es un indicador objetivo de bienestar con el cual comparar al bienestar subjetivo.

Ahora, si bien este dato sí es un claro indicador de las fluctuaciones de la situación económica (lo que permite estudiar el voto económico), no permite diferenciar claramente entre el *sociotropic voting* y el *pocketbook voting*. Veamos: Dado que el PIB per cápita es el cociente entre el PIB y la población (número de habitantes), uno se vería tentado a pensar que es un buen indicador de la situación económica personal en cada país. Sin embargo, ignora las desigualdades internas, pues atribuye el mismo nivel de ingreso a todos los habitantes, pasando por alto sus diferencias económicas, de manera que como indicador de la situación económica de las personas es un tanto cuestionable. A esto hay que sumar que la latinoamericana, como es por demás sabido, es una de las regiones más desiguales del mundo⁵⁰. Así, el PIB per cápita da una clara idea de la situación económica de los países (de hecho es un promedio-país) y en algunos casos podría indicar algo de la situación económica de cada persona⁵¹. Pero sin duda es un claro indicador del desempeño económico. La tasa de crecimiento del PIB per cápita sirve, por tanto, para operacionalizar las fluctuaciones de la situación económica y estudiar, de esta manera, la presencia del voto económico.

La tasa de crecimiento anual del PIB per cápita, en suma, servirá para corroborar si, como establece la teoría del voto económico, "... when the economy is good, voters

⁵⁰ Muchos de los coeficientes de Gini de la región se encuentran entre los más altos del mundo.

⁵¹ En aquellos casos en que la desigualdad económica es muy baja, condición de la que están exentos la gran mayoría de los países de la región.

will reward the incumbent with their vote. Conversely, when the economy is bad voters will punish the incumbent by casting their vote for the challenger.” (Lewis-Beck y Stegmaier, 2007: 518). Pero lo más importante (desde ya se espera que la teoría se cumpla), será comparar sus resultados con los que arroje el bienestar subjetivo.

3.1.4b Ingreso Promedio

El PIB per cápita, ya no su tasa de crecimiento, sino el PIB per cápita (es decir el ingreso promedio país-año de los ciudadanos), se utiliza como variable sociodemográfica de control en la corroboración de la primera hipótesis.

3.2 EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES

Un análisis de la información más bien dirigido a atender los argumentos de las hipótesis, muestra, como en seguida se verá, que el comportamiento de las variables apunta hacia lo que en ellas se establece. Los apartados de esta sección presentan una descripción, con la ayuda de cuadros que facilitan la comprensión de los argumentos, del comportamiento conjunto de las variables que refuerza claramente lo planteado en las hipótesis. Como primer paso, sin embargo, hace falta dejar claro un punto importante sobre el uso de la información.

3.2.1 DIACRONÍA DE LA INFORMACIÓN

Dado que este trabajo busca estudiar las relaciones que los datos de bienestar subjetivo tienen finalmente con los resultados electorales en América Latina, se vuelve indispensable que las bases de datos cumplan con un orden temporal específico: los datos subjetivos y de opinión pública deben preceder temporalmente a las elecciones en los países. Es decir, para poder hablar finalmente de efectos sobre (y predicciones de)

los resultados electorales hace falta que la información del *Latinobarómetro* haya sido recabada con antelación a las elecciones de cada país.

Tomando en cuenta que las encuestas del *Latinobarómetro* carecen de cualquier orden temporal, pues se efectúan en fechas distintas año con año y entre países (es decir, difieren en los meses en que se llevan a cabo de un año a otro y en los que se llevan a cabo en cada país para un mismo año), hace falta cuadrar la información para cada país cada año que tuvo elecciones. Esto significa hacer coincidir la información de los resultados electorales de un año en un país con la información del *Latinobarómetro* inmediatamente anterior a esas elecciones. Debe entenderse que la información del *Latinobarómetro* inmediatamente anterior a la fecha de las elecciones en un país no necesariamente pertenece al año precedente, pues el que las elecciones tengan lugar después de la encuesta del *Latinobarómetro* no descarta que una y otra información pertenezcan al mismo año. Un ejemplo: En 1998 hubo elecciones en Paraguay y en Venezuela. Los resultados electorales de Paraguay se estudian con base en la encuesta del *Latinobarómetro* de 1997, pues el *Latinobarómetro* de 1998 se efectuó después (noviembre) de las elecciones (mayo). Los resultados electorales de Venezuela, en cambio, se analizan con base en la información de 1998, pues la encuesta del *Latinobarómetro* se llevó a cabo antes (noviembre) que las elecciones (diciembre). Estas relaciones temporales entre una y otra información se muestran para cada país en el Cuadro 9. La letra R y el número entre paréntesis indican si hizo falta rezagar la información del *Latinobarómetro*, es decir, si las elecciones de un año se estudian a partir del *Latinobarómetro* de ese año o del del año anterior. Así, R(1) indica el rezago de un periodo y R(0), evidentemente, la ausencia de rezago. En otras palabras, los episodios con R(1) indican que el resultado electoral se estudia con base en la encuesta del *Latinobarómetro* del año precedente. Los de 1999 son casos paradigmáticos: dado

que no se realizó la encuesta en ese año, los resultados electorales de las elecciones que tuvieron lugar ese año se explican necesariamente con la información del *Latinobarómetro* de 1998, por ello todos los episodios de esa fila se etiquetan con R(1). En cambio, las casillas etiquetadas con R(0) indican que los resultados electorales de las elecciones de ese año se estudian con base en la información del *Latinobarómetro* de ese mismo año.

Habiendo quedado claro el criterio utilizado, indispensable como se ha visto, para el correcto uso de la información y la consecuente construcción adecuada de la base de datos, a continuación se presenta el comportamiento conjunto de distintos pares de variables.

3.2.2 LA IDEOLOGÍA DE LOS LATINOAMERICANOS Y LA DE LOS PARTIDOS GANADORES EN LAS ELECCIONES PRESIDENCIALES

Recordemos que la primera hipótesis propone que cuanto más autoidentificados con la izquierda (derecha) estén los ciudadanos latinoamericanos habrá una mayor propensión a que el partido ganador en las próximas elecciones de sus países pertenezca a la izquierda (derecha). Atendiendo al comportamiento que presenta la ideología política de los latinoamericanos y la de los partidos que ganaron las elecciones en sus países, entre 1995 y 2010, se vuelve claro que la mayor autoidentificación de los latinoamericanos con la izquierda se ha relacionado con victorias de la izquierda, mientras la autoubicación de los latinoamericanos relativamente más a la derecha se ha relacionado con victorias de partidos derechistas. Esta información se presenta en el Cuadro 10, que muestra los valores promedio de la ideología política de los latinoamericanos y sus correspondientes victorias de partidos de izquierda, de centro-izquierda, de centro, de centro-derecha y de derecha para el periodo 1995-2009.

Cuadro 9. Rezagos en la información del *Latinobarómetro* y las elecciones por episodio*

Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Costa Rica	Chile	Ecuador	El Salvador	Guatemala
1995	R(0)								
1996							R(0)		
1997		R(1)							
1998			R(1)	R(1)	R(1)		R(1)		
1999	R(1)					R(1)		R(1)	R(1)
2000									
2001									
2002		R(0)	R(0)	R(0)	R(1)		R(0)		
2003	R(1)								R(0)
2004								R(1)	
2005		R(0)				R(0)			
2006			R(0)	R(1)	R(1)		R(0)		
2007	R(0)								R(0)
2008									
2009		R(0)				R(0)	R(1)	R(1)	
2010			R(1)	R(1)	R(1)				

Fuente: Elaboración propia con base en información de la *Political Database of the Americas* y *Latinobarómetro*
 *Por "episodio" se entiende cada elección de cada país entre 1995 y 2010

Cuadro 9. (continuación)

Año	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	Rep. Dominicana	Uruguay	Venezuela
1995									
1996			R(0)						
1997	R(0)								
1998					R(1)				R(0)
1999				R(1)				R(1)	
2000		R(0)				R(0)			R(0)
2001	R(0)		R(0)			R(0)			
2002									
2003					R(1)				
2004				R(0)			R(0)	R(0)	R(0)
2005	R(0)								
2006		R(1)	R(0)			R(1)			R(0)
2007									
2008					R(1)		R(1)		
2009	R(0)			R(1)				R(0)	
2010									

Fuente: Elaboración propia con base en información de la *Political Database of the Americas* y *Latinobarómetro*
 *Por "episodio" se entiende cada elección de cada país entre 1995 y 2010

Ahí se comprueba el argumento anterior observando que conforme aumenta el valor de la autoubicación ideológica, es decir, conforme se pasa de izquierda a derecha, se pasa también de izquierda a derecha en la ideología de los partidos ganadores, con excepción de la última categoría, las victorias de la derecha. Cabe regresar al punto tratado en la subsección anterior: la autoubicación de los latinoamericanos en la escala Izquierda-Derecha ha precedido a las elecciones que llevaron a la presidencia a los partidos estudiados.

Cuadro10. Media de la Ideología Política de los latinoamericanos de acuerdo con la Ideología de los Partidos que ganaron las elecciones (1995-2010)

Ideología de los partidos ganadores	# Victorias electorales (episodios)	Ideología Política de los Latinoamericanos*
Izquierda	9	4.92
Centro-izquierda	18	5.36
Centro	18	5.65
Centro-derecha	6	5.99
Derecha	10	5.89

Fuente: Elaboración propia con base en información de *Alcántara (2004)* y el *Latinobarómetro*
 *De 0 a 10 va la escala que mide la Ideología Política, con 0=Izquierda y 10=Derecha. Cada cifra indica el promedio de la ideología de los ciudadanos de los episodios correspondientes.
 n=61 episodios

Esta información sugiere que hay convergencia entre la postura ideológica de los latinoamericanos (revelada por ellos mismos) y la propensión a que el partido ganador tenga una ideología correspondiente (medida con el criterio de los miembros de los partidos)⁵², es decir, que cuando los partidos que llegan al poder tienen cierta posición ideológica, los ciudadanos han sido relativamente más apegados a dicha postura. Esto refuerza claramente la hipótesis planteada: la propensión a que gane un partido de izquierda aumenta cuando los ciudadanos se declaran más apegados a la

⁵² Esta “convergencia” claramente derrumba el argumento de que la gente no sabe qué es la izquierda y la derecha, o que sus respuestas no son confiables.

izquierda y análogamente ocurre con la derecha: una autoidentificación de los ciudadanos más apegada a la derecha, aumenta la propensión a que gane un partido de derecha.

Si bien los resultados electorales se mueven como uno esperaría (sociedades con ciudadanos relativamente más izquierdistas dan lugar a victorias de partidos de izquierda y análogamente con la derecha), la variabilidad de la ideología política de los ciudadanos, engañosamente, parecería ser pequeña a primera vista⁵³. Por ello resulta pertinente hacer una prueba de igualdad de medias de la ideología de los ciudadanos para cada par de la clasificación ideológica de los partidos; con esto se corrobora la existencia de diferencias. Las pruebas son las siguientes:

- 1) Verificación de desigualdad entre la media de la ideología de los ciudadanos de los países en que los partidos ganadores son de izquierda y la media de la de aquellos de los países donde ganaron los de centro-izquierda.
- 2) Verificación de desigualdad entre la media de la ideología de los ciudadanos de los países en que los partidos ganadores son de centro-izquierda y la media de la de aquellos de los países donde ganaron los de centro.
- 3) Verificación de desigualdad entre la media de la ideología de los ciudadanos de los países en que los partidos ganadores son de centro y la media de la de aquellos de los países donde ganaron los de centro-derecha.
- 4) Verificación de desigualdad entre la media de la ideología de los ciudadanos de los países en que los partidos ganadores son de centro-derecha y la media de la de aquellos de los países donde ganaron los de derecha.

⁵³ Recordar que el número de observaciones es grande, de tal forma que diferencias de 2 o 3 décimas de punto en el promedio pueden ser muy importantes, además de estadísticamente significativas.

En los cuatro casos se rechazó la hipótesis nula (H_0); es decir, se rechazó que:

- a) H_0 : media (Izquierda) - media(Centro-Izquierda) = 0
- b) H_0 : media (Centro-izquierda) - media(Centro) = 0
- c) H_0 : media (Centro) - media(Centro-derecha) = 0
- d) H_0 : media (Centro-derecha) - media(Derecha) = 0

El Cuadro 11 presenta los resultados de estas pruebas. En todos los casos, como muestran los *p-values*, la diferencia en el promedio de la ideología política de los ciudadanos es estadísticamente significativa, esto es, hay evidencia empírica de que el promedio de la ideología de los latinoamericanos es distinto entre cada grupo⁵⁴. De todas ellas, sólo la diferencia del último par de categorías va en contra de la hipótesis planteada, pues cuando resultaron victoriosos partidos de derecha, los ciudadanos se habían declarado menos derechistas en promedio (5.89) que cuando resultaron ganadores los de centroderecha (5.99).

Cuadro 11. Pruebas de igualdad de medias de la ideología de los latinoamericanos de acuerdo con la postura ideológica de los partidos ganadores

	Media	H_0 :	P-value
Izquierda	4.92	μ (Izquierda) - μ (Centro-izquierda) = 0	0.000
Centro-izquierda	5.36		
Centro-izquierda	5.36	μ (Centro-izquierda) - μ (Centro) = 0	0.000
Centro	5.65		
Centro	5.65	μ (Centro) - μ (Centro-derecha) = 0	0.000
Centro-derecha	5.99		
Centro-derecha	5.99	μ (Centro-derecha) - μ (Derecha) = 0	0.0163
Derecha	5.89		

Fuente: Elaboración propia con base en información de Alcántara (2004) y el *Latinobarómetro*

⁵⁴ Ya en el Cuadro 3 (y esto sólo para entender mejor la variabilidad de la ideología política, significativa como han mostrado las pruebas) veíamos que cerca de la mitad de los latinoamericanos se autoubicó en los tres números centrales de la escala (4, 5 y 6). La intuición claramente indica que no es razonable esperar que haya promedios muy alejados del rango [4-6] de la escala Izquierda –Derecha para cualquier categoría de la clasificación de los partidos ganadores.

3.2.3 LA SATISFACCIÓN DE VIDA Y EL CARÁCTER (OFICIAL/OPOSITOR) DE LOS PARTIDOS GANADORES

La segunda hipótesis, según veíamos, propone que mientras mayor sea el nivel de Satisfacción de Vida (o SWB) de los ciudadanos de un país, mayor será la probabilidad de que el partido oficial (el que gobierna el día de las elecciones) gane las elecciones presidenciales más próximas. Es equivalente plantear que menores niveles de satisfacción de vida de los ciudadanos hacen más probable que un partido de la oposición gane las elecciones presidenciales más próximas. Si bien son las pruebas econométricas las que finalmente determinarán el rechazo o la aceptación de lo planteado, el análisis del movimiento de las variables le permite desde ya al lector formarse una idea del sentido de la relación subyacente. A continuación una tabla con la media de la satisfacción de vida de los latinoamericanos para los episodios en que las victorias fueron ganadas por la oposición y el oficialismo.

Cuadro 12. Media de la satisfacción de vida de acuerdo con el carácter de los partidos que llegaron a la presidencia en América Latina durante el periodo 1995-2010

Carácter de los partidos que llegaron a la presidencia	Media de la satisfacción de vida*
Oficial	3.06
Oposición	2.90

Fuente: Elaboración propia con base en información de la *Political Database of the Americas* y *Latinobarómetro*
n= 38403

* La prueba de desigualdad de medias resultó estadísticamente significativa (p-value = 0.00), es decir, hay evidencia estadísticamente sustentada de que las medias son distintas.

Nota: Si el ejercicio se hace con los promedios país-año de las variables, es decir, tomando los episodios como unidad de análisis en lugar de los ciudadanos, los resultados son iguales: ver Cuadro A6 del Apéndice.

Esta información va claramente en favor de la hipótesis, pues una mayor satisfacción de vida, es decir, un mayor bienestar subjetivo de la gente está asociado

con victorias de partidos oficiales (partidos que ya se encontraban en el poder) y, consecuentemente, una menor satisfacción de vida con victorias de la oposición (la prueba de desigualdad de medias es significativa al 1%). En otras palabras, esto es indicativo de que, en efecto, cuando la gente se declara más satisfecha con su vida, es decir, cuando su bienestar subjetivo es mayor, aumenta la probabilidad de que el partido en el poder vuelva a ganar las elecciones, y una menor satisfacción de vida de los ciudadanos hace más probable que sea la oposición la que gane en las elecciones. Cabe insistir en que hacen falta pruebas econométricas para poder asegurar lo anterior, sin embargo, la estadística descriptiva sugiere desde ya la validez de lo planteado en la hipótesis.

3.2.4 LA CONFIANZA EN EL GOBIERNO Y EL CARÁCTER (OFICIAL/OPOSITOR) DE LOS PARTIDOS GANADORES

En el capítulo anterior se planteó, a partir de la revisión de la literatura, que una predicción de los resultados electorales con los datos de SWB podría hacerse debido a que guarden una relación indirecta, es decir, una relación que se diera a través de una tercera variable: la confianza en el gobierno. Se habló entonces de la posibilidad de una relación espuria entre el bienestar subjetivo y los resultados electorales. Veamos, antes de considerar la relación entre la satisfacción de vida y esta tercera variable, la confianza en el gobierno, qué relación hay entre la confianza en el gobierno y el carácter de los partidos ganadores en las elecciones.

Antes se ha dicho que hace falta tener presente, en todo momento, la precedencia de los datos del *Latinobarómetro* con relación a los de resultados electorales. Así, la información sobre la confianza de los latinoamericanos en sus gobiernos presentada a continuación se recabó con antelación a las elecciones que

llevaron a la presidencia a los partidos cuyo carácter también se muestra en el Cuadro 13.

Cuadro 13. Media de la confianza en el gobierno de acuerdo con el carácter de los partidos que llegaron a la presidencia en América Latina durante el periodo 1995-2010

Carácter de los partidos que llegaron a la presidencia	Media de la confianza en el gobierno [*]
Oficial	2.41
Oposición	1.90

Fuente: Elaboración propia con base en información de la *Political Database of the Americas y Latinobarómetro*

n= 44423

* La prueba de desigualdad de medias resultó estadísticamente significativa (p-value = 0.000), es decir, hay evidencia estadísticamente sustentada de que las medias son distintas.

Nota: Si el ejercicio se hace con los promedios país-año de las variables, es decir, tomando los episodios como unidad de análisis en lugar de los ciudadanos, los resultados son iguales: ver Cuadro A7 del Apéndice.

Los valores parecen mostrar una relación irrefutable entre el carácter de los partidos que llegaron a la presidencia y la confianza de los ciudadanos en el gobierno, si se tiene en consideración la escala de medición de la confianza. Es claro que los ciudadanos de los países donde fueron partidos de oposición los que ganaron las elecciones presidenciales mostraron niveles de confianza en el gobierno más bajos que los que presentaron los ciudadanos de los países donde continuó el partido oficial en la presidencia (la prueba de desigualdad de medias es significativa al 1%).

La diferencia es importante pues representa más de medio peldaño en la “escalera (de 4 peldaños) de la confianza en el gobierno.” Resulta razonable proponer, a partir de lo anterior, que a mayor confianza en el gobierno, mayor es la probabilidad de que el partido oficial se quede en el poder y no sea desplazado por la oposición en las elecciones más próximas. Con esta información sólo haría falta que la satisfacción de vida y la confianza en el gobierno estuvieran positivamente relacionadas para poder

hablar de una relación indirecta o espuria entre la satisfacción de vida y los resultados electorales. Veamos cuál es el comportamiento conjunto de estas variables.

3.2.5 LA SATISFACCIÓN DE VIDA Y LA CONFIANZA EN EL GOBIERNO

El Cuadro 14 muestra el nivel promedio de confianza en el gobierno correspondiente a cada categoría de satisfacción de vida para el periodo 1995-2009. Claramente, la satisfacción de vida que los latinoamericanos reportaron fue mayor conforme mayor confianza en sus gobiernos tuvieron. En el capítulo anterior ya se veía, a partir de la revisión de la literatura, que mayor confianza de los ciudadanos en su gobierno hace que su bienestar subjetivo sea mayor, es decir, que la confianza en el gobierno impacta positivamente al bienestar subjetivo.

Cuadro 14. Promedio de la confianza de los latinoamericanos en sus gobiernos por categoría de satisfacción de vida (1995 a 2009)

Satisfacción de vida	Confianza en el gobierno
Para nada satisfecho	1.80
No muy satisfecho	2.06
Bastante satisfecho	2.27
Muy satisfecho	2.29

Fuente: Elaboración propia con base en información del *Latinobarómetro*
n= 136596

Así, se acepta también la posibilidad de que el bienestar subjetivo permita predecir los resultados electorales debido a que guarda una relación con la confianza en el gobierno. En otras palabras, no se descarta que el bienestar subjetivo guarde una relación indirecta con los resultados electorales y por ello ayude a predecirlos. En ese caso, esta relación se daría a través de la confianza en el gobierno.

3.2.6 EL DESEMPEÑO ECONÓMICO Y EL CARÁCTER (OFICIAL/OPOSITOR) DE LOS PARTIDOS GANADORES

El cuadro siguiente muestra la relación del desempeño económico y el carácter de los partidos. De acuerdo con la literatura, un mejor desempeño económico (entiéndase cambios favorables en la situación económica) aumenta las probabilidades de que el partido que se encuentra gobernando el día de las elecciones vuelva a resultar victorioso.

De ser así, para aquellos casos en que ganó un partido (o coalición) oficial el promedio de la tasa de crecimiento del PIB per cápita tendría que ser mayor que el promedio de los casos en que ganó la oposición. El Cuadros 15, sin embargo, no permite hacer una conclusión en este sentido.

Cuadro 15. Media de la tasa de crecimiento del PIB per cápita[†] de acuerdo con el carácter de los partidos que llegaron a la presidencia en América Latina durante el periodo 1995-2010

Carácter de los partidos que llegaron a la presidencia	Media de la tasa de crecimiento del PIB per cápita (%) [*]
Oficial	1.82
Oposición	2.23

Fuente: Elaboración propia con base en información de *PDBA* y el *Banco Mundial*
n= 61

[†] La tasa de crecimiento del PIB per cápita es la del año inmediatamente anterior al año de las elecciones, es decir, es la más reciente para todos los episodios.

^{*} La prueba de desigualdad de medias resultó estadísticamente no significativa ($p\text{-value}=0.666$), es decir, no hay evidencia estadísticamente sustentada de que las medias sean distintas.

Por un lado, de acuerdo con estos resultados, el promedio de la tasa de crecimiento del PIB per cápita fue mayor cuando ganó la oposición que cuando ganó el oficialismo, es decir, ocurrió al revés de como se esperaría con base en la teoría. Por otro lado, sin embargo, esta diferencia en los promedios no resultó estadísticamente

significativa. De manera que hacen falta pruebas econométricas para establecer una conclusión al respecto, si bien los resultados de éstas desde ya se esperarían ambiguos.

Finalmente, sólo habría que destacar que la descripción de la estadística hecha en este capítulo apuntala fuertemente el planteamiento hipotético que sostiene, por un lado, que la autoubicación ideológica de las personas ayuda a predecir los resultados electorales, en términos de qué ideología tendrá el partido ganador de las elecciones. Por otro, el que sostiene que el bienestar subjetivo ayuda a predecir los resultados electorales en términos de que el partido ganador pertenezca a la oposición o sea el oficial, mostrando en ambos casos la necesidad de atender y hacer uso de los reportes subjetivos hechos por las personas. Se reconoce, sin embargo, que para poder hacer una afirmación definitiva sobre estos resultados se requiere aun de una corroboración econométrica.

CAP. 4 METODOLOGÍA Y RESULTADOS EMPÍRICOS

4.1 LA AUTOUBICACIÓN IDEOLÓGICA Y LOS RESULTADOS ELECTORALES

Antes quedó establecida la primera hipótesis de este trabajo de investigación. Ésta propone, según se vio, que cuanto más identificados con la izquierda estén los ciudadanos latinoamericanos habrá una mayor propensión a que el partido ganador en las próximas elecciones de sus países pertenezca a la izquierda, y análogamente ocurrirá con la derecha: a mayor autoidentificación de los ciudadanos con la derecha, mayor propensión a que el partido ganador resultante pertenezca a la derecha, mostrando así la gran utilidad que comportan los datos revelados subjetivamente por las personas para predecir resultados electorales.

Para probar lo anterior se propone un modelo econométrico, descrito más adelante, que considera la ideología de las personas y la de los partidos ganadores en las elecciones.⁵⁵ De manera que se busca explicar la victoria de la izquierda y la derecha en las elecciones presidenciales de los países latinoamericanos a través de la ideología (posición en el espectro izquierda-derecha) que reportan tener sus ciudadanos.

4.1.1 FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS

Antes de continuar vale la pena regresar brevemente a la literatura. En un intento por buscar los elementos inamovibles de la izquierda y la derecha, Laponce (1972) estudia la clasificación que jóvenes universitarios estadounidenses, franceses y canadienses

⁵⁵ Como ya se explicó en el capítulo anterior, los datos autorevelados sobre postura ideológica de los ciudadanos anteceden temporalmente a los resultados electorales para todos los episodios, de lo contrario no podría hablarse de una predicción de los resultados electorales.

hacen de más de una veintena de conceptos dentro de la escala izquierda-derecha en distintos años. Primeramente, los entrevistados se autoubican en uno de cuatro niveles de la escala izquierda-derecha: extrema izquierda, izquierda, derecha y extrema derecha. Posteriormente, se les pide que ubiquen cada uno de los conceptos en una de dos categorías: izquierda o derecha. Para determinar qué conceptos son estables o inamovibles de la izquierda y la derecha (y éste es un criterio arbitrario del autor), más del 70% de los entrevistados autoubicados en cada una de las cuatro categorías debe clasificar al concepto en el mismo lado (la izquierda o la derecha). Con base en este criterio,⁵⁶ los dos conceptos estudiados que describen la edad (*joven* y *viejo*), sorprendentemente, asegura Laponce (1972), no se encuentran entre los conceptos estables o inamovibles de la izquierda o la derecha. Cabe destacar, sin embargo, que en la gran mayoría de las muestras (22 de 24) más del 50% de los entrevistados autoubicados en cada una de las cuatro categorías ubica a *joven* en la izquierda y a *viejo* en la derecha; sin embargo, los criterios de Laponce (1972) para clasificar a un concepto como inamovible son más altos (más del 70% en cada categoría debe ubicar los criterios en el mismo lado). De manera que la correlación entre edad e ideología política, si bien no cumple estos criterios, un tanto más exigentes, sigue existiendo: más de la mitad de los entrevistados de cada una de las cuatro categorías ubica a *joven* y *viejo* en el mismo lado, izquierda y derecha, respectivamente.

De igual forma, la riqueza o ingreso de una persona presenta una relación importante con su preferencia ideológica, según el estudio de Laponce (1972). Si bien bajo sus criterios la riqueza no llega a ser un concepto o elemento inamovible de la ideología política, claramente se le identifica con la derecha: en 23 de las 24 muestras

⁵⁶ Cabe insistir en que éste es un criterio arbitrario elegido por el autor, quien utiliza también otro criterio para corroborar sus hallazgos: uno que tiene que ver con promedios y no con porcentajes mayoritarios y obtiene exactamente los mismos resultados. Al lector interesado en una explicación más detallada se recomienda ver Laponce (1972: 459).

más del 80% de los autoubicados en cada uno de los cuatro niveles de la escala ubicaron al término *rico* en la derecha. Es decir, atendiendo a las respuestas de los entrevistados, hay una relación positiva y fuerte entre la pertenencia de una persona a la derecha y su ingreso.

Pero Laponce (1972) no es el único en suponer que la información sociodemográfica se correlaciona con la preferencia ideológica. Thorisdottir *et al.* (2007), por ejemplo, buscando probar que la ideología política se explica por la aceptación de la desigualdad y la resistencia al cambio, utilizan variables sociodemográficas como la edad, la educación y el género como variables de control. Las variables sociodemográficas, en suma, se han utilizado tradicionalmente como variables de control en los estudios sobre preferencia ideológica sin hacer explícita una justificación teórica y, en ocasiones, sin llegar siquiera a presentar las interpretaciones de los resultados que sobre éstas se obtienen.

Así, a Beltrán (2009), por ejemplo, le interesa probar que en la elección presidencial de México de 2006 los votantes eligieron al candidato ideológicamente más cercano a ellos. Señala, sin hacer explícita ninguna justificación, que "...algunas variables sociodemográficas, como la escolaridad... se consideran en el análisis" (p. 90). Guardado (2009) también estudia la elección de 2006, así como la de 2000. En ambas, propone, las preferencias de los electores estuvieron determinadas por la idea del "cambio" político, principalmente, pero por su autoubicación ideológica también. Igualmente, subraya la utilización de variables sociodemográficas (género, educación, ingreso, edad) como variables de control sin argumentar al respecto; tampoco presenta una interpretación sobre los resultados de estas variables.

Típicamente, la investigación cuantitativa sobre las preferencias ideológicas de una sociedad o, concretamente, de algún electorado ha recurrido al uso de variables

sociodemográficas para controlar los efectos de las variables de interés. Siguiendo por esta línea, en este trabajo el efecto que la ideología política de los ciudadanos tiene sobre la victoria de los partidos (en términos de la ideología del partido que ganará) se controla también por variables sociodemográficas, a saber, por la educación, el ingreso, el género y la edad, las cuatro típicamente utilizadas en la literatura.

4.1.2 LA IDEOLOGÍA DEL PARTIDO GANADOR Y LA AUTOUBICACIÓN IDEOLÓGICA

Antes de presentar el modelo es pertinente hacer una aclaración importante. Vale la pena recordar que el *Latinobarómetro* reporta resultados de estudios de opinión pública, es decir, que la información que revelan las encuestas, como ya se ha explicado, es a nivel personal, mientras que la información sobre resultados electorales, evidentemente, es a nivel país. Utilizar datos a distintos niveles (persona y país) en un mismo modelo necesariamente implicaría una desproporción que se reflejaría en los coeficientes obtenidos (éstos revelarían los efectos de cambios personales a nivel nacional, más difíciles de asimilar que efectos a un mismo nivel). Para evitar esta desproporción y facilitar la interpretación de los resultados se convirtieron todos los datos a nivel país.

Así, se calcularon los promedios país-año de cada una de las variables para el periodo estudiado; es decir, los promedios de cada una de las variables para cada uno de los países cada uno de los años del periodo 1995-2009. La base de datos quedó conformada por 235 observaciones⁵⁷. Cada observación, se entiende, presenta el promedio (del país y el año en cuestión) de la ideología política de los ciudadanos, de su satisfacción de vida, su educación, etc. Es claro también que no todas las 235

⁵⁷ Recordar que son 18 los países que conforman la muestra y el periodo estudiado es de 14 años. Sin embargo, la encuesta no se llevó a cabo en todos los países todos los años. El Cuadro 1 muestra esta información a detalle.

observaciones tienen información sobre resultados electorales, pues como se ha venido repitiendo a lo largo del trabajo, el periodo estudiado consta únicamente de 61 episodios. Esto significa que de las 235 observaciones con que cuenta la base, sólo 61 contienen información de resultados electorales.

A continuación el modelo econométrico propuesto para la corroboración de la hipótesis⁵⁸:

$$IP_{jt} = \alpha + \beta_1 Izq_Der_{jt} + \beta_2 educa_{jt} + \beta_3 PIBpc_{jt-1} + \beta_4 sexo_{jt} + \beta_5 edad_{jt} + u_{jt} \quad (1)$$

⁵⁸ Una revisión de la literatura sobre comportamiento electoral deja muy claro que la identidad partidista es una variable importante en la decisión de voto de los electores. La literatura es vasta e incluso se identifican distintas escuelas que estudian la identidad partidista. Así, la escuela sociológica (McDonough *et al.*, 1988; Converse y Dupeux, 1962; Fleury y Lewis-Beck, 1993; Sani, 1976), por ejemplo, afirma que la identificación de los individuos con los partidos políticos se explica por su pertenencia a grupos sociales. No sólo eso, la creación misma de los partidos políticos tiene su raíz en tales divisiones sociales. Las divisiones sociales son, en suma, la fuente de las orientaciones ideológicas y de la consecuente identificación con algún partido.

Por su parte, la escuela psicológica asegura que la identidad partidista es una predisposición afectiva del individuo, quien la adquiere a través de la socialización con distintos grupos y la que tiende a reforzarse con el tiempo (Campbell *et al.*, 1960). La racionalista, en cambio, señala a las evaluaciones prospectivas y retrospectivas del gobierno en turno como determinantes de la afiliación partidista; en general, la afiliación o identificación de los ciudadanos con algún partido, propone esta escuela, está determinada por su experiencia política (Downs, 1957; Shively, 1979; Fiorina, 1981).

Así, un intento por explicar las preferencias electorales que no considere la identidad partidista parecería probablemente incompleto. En este trabajo no se toma en cuenta la identificación partidista por las siguientes razones. Primeramente, como ya quedará claro, la intención de este trabajo no es elaborar un modelo que explique los resultados electorales en la mayor medida de lo posible (un modelo completo con una gran bondad de ajuste), sino señalar y abogar por la utilidad de los datos de autoubicación ideológica y bienestar subjetivo para la predicción de resultados electorales. No hay discusión sobre el hecho de que la identidad partidista tiene una clara influencia en la determinación del voto (no hay nada que probar), hay, más bien, un consenso bibliográfico sobre la veracidad de esta proposición. Sobre la importancia de la autoubicación ideológica en la dimensión izquierda-derecha para la predicción del voto, en cambio, no hay un consenso determinante: ni siquiera lo hay sobre la confiabilidad de los conceptos izquierda y derecha, como se ha visto; y sobre la importancia del bienestar subjetivo para fines predictivos ni siquiera existe una discusión.

Otra razón importante tiene que ver con la naturaleza misma de los datos utilizados en esta investigación. Tanto el promedio de la autoubicación ideológica de los países como el de su satisfacción de vida, variables fundamentales para la corroboración de las hipótesis, fueron calculados a partir de la información obtenida por una encuesta (el *Latinobarómetro*) que no indaga sobre la identidad partidista de los entrevistados. Por lo demás, no parece haber encuestas que presenten datos sobre la identidad partidista de cada uno de los países cada uno de los 14 años que conforman la muestra utilizada (aún en el caso de que éste fuera un problema superable resulta impensable hacer una operacionalización de promedios de la identidad partidista de los ciudadanos que resulte coherente para explicar eventuales victorias de la izquierda, la centro-izquierda, el centro, la centro-derecha y la derecha. Aunado a todo esto, la identificación partidista, de acuerdo con la literatura (Inglehart y Klingemann, 1976), está fuertemente correlacionada con la autoubicación ideológica, de manera que, aun cuando todo lo anterior fuera superable, incluir ambas variables dentro de un mismo modelo sería bastante cuestionable). En suma, la construcción de una variable a nivel agregado que dé cuenta de esta información es una posibilidad que queda fuera de nuestro alcance.

El Cuadro 17 presenta una descripción de las variables del modelo. Todas las variables que se presentan ahí (a excepción del PIB per cápita) ya han sido explicadas en el Cuadro 2 del capítulo anterior, antes de ser agregadas, es decir, han sido explicadas a nivel personal. En otras palabras, las variables del Cuadro 17 son los promedios país-año de las variables explicadas en el Cuadro 2. Así, por ejemplo, la Autoubicación Ideológica, que a nivel personal da cuenta del número en que la persona se ubica dentro de la escala ideológica de 0 a 10, a nivel promedio país-año da cuenta del promedio de la ubicación en la escala de todas las personas de ese país ese año. Asimismo, la educación, que a nivel personal da cuenta del número de años de estudio de una persona, a nivel país indica el promedio de años de estudio de las personas de ese país ese año. Sólo la variable *sexo* tiene una interpretación distinta a nivel personal que a nivel país. Recordemos que toma los valores 0 y 1 (con 0 = mujer y 1= hombre) para dar cuenta del género de las personas. Claramente, el promedio país-año de estos dos valores se vuelve equivalente al porcentaje de hombres en el país, de manera que *sexo* reporta el porcentaje de la población masculina para cada país cada año.

En cuanto al ingreso, también es una variable a nivel promedio país-año, ya que es el PIB per cápita que reporta el *Banco Mundial* en sus bases de datos, como se explicó anteriormente. Pero a diferencia de las demás variables, ésta está rezagada un periodo. Primeramente, nótese que los subíndices del modelo, j y t , dan cuenta del país y del tiempo (el año), respectivamente. En el caso del PIB per cápita, es claro, atendiendo a los subíndices, que el modelo considera el PIB per cápita del periodo anterior, es decir, del año anterior. La razón de que esta variable se rezague un periodo es que el PIB per cápita de un año se conoce una vez que al año ha transcurrido, de manera que para calcular el efecto que el ingreso pudiera tener sobre los resultados

electorales de un año en particular hay que incluir el PIB per cápita del año anterior, que es el dato más reciente.

Cuadro 17. Variables del modelo para la corroboración de hipótesis 1

<i>VARIABLE DEPENDIENTE</i>	
<i>IP</i>	Ideología del Partido ganador en cada episodio: de 1 a 5 (izquierda, centroizquierda, centro, centroderecha, derecha).
<i>VARIABLES INDEPENDIENTES</i>	
<i>Izq_Der</i>	Promedio país-año de la Ideología de las personas: promedio país-año de la autoubicación de las personas en la escala izquierda-derecha (de 0 a 10).
<i>PIBpc</i>	Promedio país-año del ingreso: PIB per cápita, en miles de \$US (constantes del año 2000)
<i>educa</i>	Promedio país-año de la Educación: promedio país-año del número de años de estudio de las personas.
<i>edad</i>	Promedio país-año de la Edad de las personas (años cumplidos)
<i>sexo</i>	% de hombres en el país
Fuente: Elaboración propia	
Nota: El modelo se describe en la ecuación (1)	

En el Cuadro 18 se presentan los resultados del modelo, que se obtuvieron mediante el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios y con el paquete estadístico STATA versión 10, como ya se dijo antes. Lo primero que habría que destacar es el coeficiente de la autoubicación ideológica. No sólo es significativo en términos estadísticos, también comporta significancia sustantiva. Recordemos, primeramente, que la escala de la ideología de los partidos va de 1 a 5, y la de los ciudadanos va de 0 a 10. De acuerdo con el coeficiente de *Izq_Der*, un aumento de un nivel en la ideología promedio de los ciudadanos de un país (la escala es de 11 niveles) tiene un efecto de un aumento de más de medio nivel en la escala (de 5 niveles) de la ideología del partido ganador. En otras palabras, si los ciudadanos de un país se declaran en promedio 1 peldaño más a la derecha, el partido ganador estará ubicado más de medio peldaño (0.68) a la derecha. Así, si el promedio de la ideología política de los ciudadanos de un

Cuadro 18. Modelo para probar predicción de resultados electorales con Autoubicación Ideológica

Variable dependiente: <i>IP</i>		
VARIABLES INDEPENDIENTES	COEFICIENTE	(Error estándar)
<i>Constante</i>	10.463	(7.688)
<i>Izq_Der</i>	0.682***	(0.204)
<i>educa</i>	0.051	(0.087)
<i>PIBpc</i>	0.034	(0.101)
<i>sexo</i>	-0.105	(0.120)
<i>edad</i>	-0.177**	(0.081)
$R^2 = 0.269$		

*** Significativa al 1%
 ** Significativa al 5%
 n = 61
 Nota: Al excluir la variable *Izq_Der* del modelo (ver Cuadro A8 del Apéndice), la capacidad explicativa disminuye en más de un 50%: se obtiene una $R^2=0.121$. Esto da una idea muy clara de la importancia de la autoubicación ideológica para predecir los resultados electorales en términos de la ideología que tendrá el partido ganador.

Fuente: Elaboración propia

país se mueve 1 nivel en la escala de 11 niveles, el partido ganador se ubicará más de medio nivel (en su escala de 5 niveles) hacia la dirección (izquierda o derecha) en que se movió la ideología de los ciudadanos.

Sobra decir que no hay partidos ubicados entre dos peldaños, es decir, no hay partidos que estén ubicados medio nivel más a la izquierda o a la derecha que otros, como se argumenta en la interpretación anterior, pues la escala es de 5 categorías únicamente sin valores intermedios. La interpretación, sin embargo, sigue siendo absolutamente válida e ilustrativa del efecto que la autoubicación ideológica de los ciudadanos tiene en los resultados electorales. Podríamos versar la interpretación, si así se prefiriera, con otras cantidades para buscar la ubicación exacta de los partidos en una de las 5 categorías de su escala. Por ejemplo: si el promedio de la autoubicación ideológica de los ciudadanos de un país se mueve 1.47 (digamos, por ejemplo, que pasa de 6.47 a 5) a la izquierda, el partido ganador tendrá una ideología ubicada 1 nivel más hacia la izquierda.

La interpretación es clara, sin embargo, habría que hacerlo explícito: no se habla aquí de personas en particular votando por la izquierda o la derecha, no conocemos el voto de ninguna de las personas. Lo que se afirma es que en los países donde la gente tiende a declararse más de derecha tienden a ganar los partidos de derecha y en aquellos donde la gente se declara más hacia la izquierda ganan los partidos de izquierda.

Estos resultados muestran que la hipótesis claramente se cumple: entre más a la izquierda se ubiquen los ciudadanos de un país, mayor propensión a que el partido que ganará las próximas elecciones sea de izquierda; asimismo, entre más a la derecha se ubiquen los ciudadanos de un país, mayor propensión a que el partido que ganará las próximas elecciones sea de derecha.

Ahora, la tabla también muestra que la mayoría de los coeficientes de las variables sociodemográficas no son estadísticamente significativos. Así, los cambios en la educación promedio de un país, en el ingreso promedio y en el porcentaje de hombres de un país no ayudan a predecir de qué ideología será el partido que ganará las elecciones. E incluso si sólo tuviésemos que atender a la magnitud de los coeficientes, soslayando su insignificancia estadística, vemos que sus efectos son pequeños⁵⁹. En el Apéndice se presenta la matriz de correlaciones de todas las variables independientes (Cuadro A9). Ahí podemos ver que no hay una correlación muy alta entre ningún par de variables independientes⁶⁰.

Por el contrario, la edad, única variable estadísticamente significativa además de la autoubicación ideológica, sí parece tener un efecto sobre el partido ganador. De acuerdo con estos resultados empíricos, a mayor edad promedio de un país, mayor

⁵⁹ El coeficiente del PIB per cápita, por ejemplo, indica que haría falta un aumento de 10 mil dólares en el ingreso promedio de un país para que el partido ganador tuviera una ideología apenas la tercera parte de un peldaño a la derecha.

⁶⁰ A excepción del coeficiente de correlación del PIB per cápita y la edad promedio, ningún otro rebasa un valor de 0.5, por lo que difícilmente podría argumentarse que el modelo tiene problemas considerables de multicolinealidad.

propensión a que el partido ganador sea de izquierda. El coeficiente indica que un aumento de un año en la edad promedio de un país provoca un aumento de aproximadamente el 18% de un peldaño en la escalera (de 5 peldaños) de la ideología política de los partidos, o un aumento de 6 años en la edad promedio de un país provoca un aumento de más de un nivel (1.06) en la escala de 5 niveles de la ideología del partido ganador, según estos resultados empíricos.

Ahora, técnicamente, debe quedar claro, no es posible hablar de individuos más viejos que votan por partidos de izquierda, sino de partidos de izquierda ganadores en países donde hay individuos en promedio mayores. Es decir, no es posible saber con precisión en qué consiste el efecto: si es intrínseco a la edad (conforme uno envejece se vuelve más de izquierda) o si se explica por la presencia de cohortes ideológicamente distintas (las generaciones de los 50, 60 y 70 muy probablemente recibieron una educación y formación más de izquierda que las de los 80 y 90). Por lo pronto, el cuadro A9 sugiere que las generaciones viejas de América Latina tienden a ser de izquierda, mientras que las jóvenes tienden a ser de derecha.

Vale la pena destacar la bondad de ajuste del modelo: cerca del 27% de la variabilidad en *IP* es explicada por el modelo. Este dato es importantísimo considerando que con este trabajo no se busca elaborar un modelo completo que prediga los resultados electorales, sino abogar por la utilidad de la información revelada subjetivamente por la gente, es decir, se busca mostrar que la autoubicación ideológica de las personas ayuda a predecir los resultados electorales. En este sentido se vuelve inobjetable la utilidad de la autoubicación ideológica: junto con algunas variables sociodemográficas, la autoubicación ideológica de las personas explica ¡más de la cuarta parte! de la variabilidad en la ideología del partido ganador.

Se vuelve interesante, una vez obtenidos estos resultados, conocer qué tanto de esta cuarta parte aporta la autoubicación ideológica. Si se excluye la autoubicación ideológica del modelo y se corre la regresión con el resto de las variables vemos que la capacidad explicativa se reduce en más del 50% (el Cuadro A8 del Apéndice muestra los resultados de esta regresión). Claramente, la autoubicación ideológica es una variable importante en el modelo: el incremento en la capacidad explicativa que se logra al incluirla es notable.

4.1.2a LOS EFECTOS INTRARREGIONALES

Ahondando en el tema de la bondad de ajuste y tomando en cuenta que este estudio se hace para una región (la latinoamericana) conformada por 18 países (entidades por definición distintas entre sí) es sensato esperar que haya diferencias intrarregionales y que aislando los efectos de cada país la capacidad explicativa del modelo aumente⁶¹. Siguiendo esta idea, se construyeron 18 variables *dummy*-país que dan cuenta de cada uno de los países considerados en la investigación, y que se describen en el Cuadro 19. Se corrió entonces un modelo alternativo que considera las variables del modelo anterior (ecuación (1)) más las variables *dummy*-país, controlando de esta manera los efectos internos de cada país. Así, la ecuación (2), que describe este nuevo modelo, incluye efectos fijo-país que aíslan la influencia que cada país (con todo lo que conlleva: cultura, historia, etc.) ejerce en la región.

⁶¹ Es razonable esperar que en la determinación de la ideología del partido ganador haya una fuerte influencia de factores culturales e idiosincráticos (sean cuales fueren) de los países que al ser considerados (controlando por sus efectos) permitan hacer una mejor explicación en términos estadísticos.

Cuadro 19. Variables *dummy* que dan cuenta de los efectos fijo-país

<i>Arg</i>	=1 si el país es Argentina, 0 de lo contrario
<i>Bol</i>	=1 si el país es Bolivia, 0 de lo contrario
<i>Bra</i>	=1 si el país es Brasil, 0 de lo contrario
<i>Col</i>	=1 si el país es Colombia, 0 de lo contrario
<i>CoRi</i>	=1 si el país es Costa Rica, 0 de lo contrario
<i>Chi</i>	=1 si el país es Chile, 0 de lo contrario
<i>Ecu</i>	=1 si el país es Ecuador, 0 de lo contrario
<i>Sal</i>	=1 si el país es El Salvador, 0 de lo contrario
<i>Gua</i>	=1 si el país es Guatemala, 0 de lo contrario
<i>Hon</i>	=1 si el país es Honduras, 0 de lo contrario
<i>Mex</i>	=1 si el país es México, 0 de lo contrario
<i>Nic</i>	=1 si el país es Nicaragua, 0 de lo contrario
<i>Pan</i>	=1 si el país es Panamá, 0 de lo contrario
<i>Par</i>	=1 si el país es Paraguay, 0 de lo contrario
<i>Per</i>	=1 si el país es Perú, 0 de lo contrario
<i>Uru</i>	=1 si el país es Uruguay, 0 de lo contrario
<i>Ven</i>	=1 si el país es Venezuela, 0 de lo contrario
<i>RDom</i>	=1 si el país es República Dominicana, 0 de lo contrario
Fuente: Elaboración propia	

$$\begin{aligned}
 IP_{jt} = & \alpha + \beta_1 Izq_Der_{jt} + \beta_2 educa_{jt} + \beta_3 PIBpc_{jt-1} + \beta_4 sexo_{jt} + \beta_5 edad_{jt} + \beta_6 Arg + \beta_7 Bra \\
 & + \beta_8 Col + \beta_9 CoRi + \beta_{10} Chi + \beta_{11} Ecu + \beta_{12} Sal + \beta_{13} Gua + \beta_{14} Hon + \beta_{15} Mex + \beta_{16} \\
 & Nic + \beta_{17} Pan + \beta_{18} Par + \beta_{19} Per + \beta_{20} Uru + \beta_{21} Ven + \beta_{22} RDom + u_{jt} \quad (2)
 \end{aligned}$$

En el Cuadro 20 a continuación se presentan los resultados de este modelo alternativo. Primeramente, debe notarse que el coeficiente del promedio de la autoubicación ideológica, si bien ligeramente menor que el del modelo anterior, sigue conservando el signo positivo y sigue siendo estadísticamente significativo: a mayor autoidentificación de los ciudadanos con la izquierda, mayor propensión a que el partido ganador en las próximas elecciones presidenciales sea de izquierda y análogamente con la derecha.

Cuadro 20. Modelo para probar predicción de resultados electorales con Autoubicación Ideológica y efectos fijo-país

Variable dependiente: <i>IP</i>		
Variables independientes	Coefficiente	(Error estándar)
<i>Constante</i>	-4.493	(8.753)
<i>Izq_Der</i>	0.581**	(0.281)
<i>educa</i>	0.265**	(0.124)
<i>PIBpc</i>	0.344	(0.308)
<i>sexo</i>	0.030	(0.145)
<i>edad</i>	-0.020	(0.118)
<i>Arg</i>	-2.650	(2.168)
<i>Bra</i>	-0.686	(1.136)
<i>Col</i>	1.362	(0.977)
<i>CoRi</i>	-0.564	(1.247)
<i>Chi</i>	-1.182	(1.687)
<i>Ecu</i>	-0.934	(0.740)
<i>Sal</i>	1.096	(0.897)
<i>Gua</i>	2.383**	(1.011)
<i>Hon</i>	0.319	(1.062)
<i>Mex</i>	-0.743	(1.716)
<i>Nic</i>	1.794**	(0.920)
<i>Pan</i>	-0.438	(1.299)
<i>Par</i>	0.110	(0.809)
<i>Per</i>	-0.177	(0.866)
<i>Uru</i>	-2.490	(2.176)
<i>Ven</i>	-1.601	(1.314)
<i>RDom</i>	-0.180	(1.137)
$R^2 = 0.614$		
** Significativa al 5%		
n = 61		

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la bondad de ajuste, claramente hay un incremento considerable: más de 61% de la varianza de *IP* (el partido ganador según su ideología) se explica con el modelo.

Por lo demás, la interpretación de las variables *dummy*-país se hace con respecto de Bolivia. Poniendo atención al cuadro y al modelo, puede apreciarse que en el primero hay 18 variables, mientras que el segundo presenta sólo 17, pues la variable para Bolivia, *Bol*, se deja fuera, ya que se escogió como la categoría de referencia. El criterio para elegir a Bolivia como la categoría de referencia es que, según se vio en el

Cuadro 4, es el país con el promedio de Ideología Política más bajo. Esto es, para el periodo considerado (1995-2009) los ciudadanos de Bolivia se autoubicaron en promedio más a la izquierda que los ciudadanos de todos los demás países. Así, los coeficientes de las variables *dummy*-país indican un intercepto distinto para cada país y se interpretan con respecto de Bolivia. Sin embargo, no son estadísticamente significativos⁶², a excepción del de Guatemala y Nicaragua, lo que indicaría, al ser ambos positivos, que sus episodios han sido ganados por partidos ubicados en promedio más a la derecha que los que ganaron en Bolivia. Claramente, en estos resultados influye no sólo la ideología de los partidos ganadores en los países, también el número de episodios para cada país que conforman la muestra. De manera que la principal utilidad de incluir a las variables *dummy*-país radica en controlar por las heterogeneidades intrarregionales, algo que contribuye enormemente con la bondad de ajuste del modelo.

Atendiendo al cuadro, hay dos cambios interesantes con respecto del modelo original que habría que resaltar. Primeramente, la edad, si bien mantiene su signo negativo (aunque con un impacto mucho menor: pasa de -0.17 a -0.02), deja de ser estadísticamente significativa. Lo contrario ocurre con la educación: ahora se vuelve significativa en términos estadísticos, además de tener un mayor impacto. De acuerdo con el coeficiente, si la educación promedio de un país aumenta, por ejemplo, 2 años, el partido ganador estará ideológicamente ubicado más de medio nivel (0.53) hacia la derecha en la escala de 5 niveles. Si bien queda fuera del alcance de esta tesis, cabe mencionar que no parece haber razones claras que respalden este resultado empírico. La educación ni siquiera es un término que la gente tienda a relacionar claramente con

⁶² Cabe señalar, sin embargo, que las observaciones para cada categoría (es decir, para cada país) son muy pocas, pues son sólo los episodios que hubo en el país durante el periodo (en algunos casos 3, en otros hasta 5), lo que impide lograr niveles de significancia aceptables, pues un número reducido de observaciones hace que los errores estándar se vuelvan muy grandes, dificultando a su vez las pruebas de hipótesis.

cierta ideología, como ocurre por ejemplo con la riqueza o la edad, según vimos en el estudio de Laponce (1972).

En suma, los coeficientes del promedio de la autoubicación ideológica, al ser no sólo positivos, sino significativos tanto estadísticamente como en términos sustantivos, confirman la hipótesis de que a mayor autoidentificación de los ciudadanos con la derecha, mayor propensión a que el partido ganador pertenezca a la derecha. Esto, más la alta capacidad explicativa de los modelos (incluso sin tomar en cuenta los efectos-fijos país⁶³) confirma la utilidad de los datos de autoubicación ideológica para predecir los resultados electorales, más allá de lo que en ellos subyazga y de cualquier discusión teórica a la que puedan dar lugar.

4.1.2b EL MARGEN A FAVOR DE LA IZQUIERDA O LA DERECHA Y LA AUTOUBICACIÓN IDEOLÓGICA

La capacidad predictiva de la autoubicación ideológica no sólo se estudió a través de sus efectos sobre la ideología del partido ganador. Además de los modelos que estudian el impacto que la autoubicación ideológica tiene sobre el partido que ganará (en términos de su ideología), en este trabajo se corrió un modelo que estudia el impacto de la autoubicación ideológica sobre el margen de victoria con que la izquierda y la derecha ganan.

Primeramente, para cada episodio se identificó al partido ganador y al segundo con más votos (es decir, al primero y al segundo lugar) y se registró su posición en la

⁶³ Recordemos que el modelo original explica un 27% de la variabilidad en *IP*. Quedó claro que lo que se pretende es demostrar que la autoubicación ideológica (reporte hecho por las personas mismas) ayuda a predecir los resultados electorales y no elaborar un modelo completo y sofisticado (algo que, por lo demás, resulta sumamente ambicioso para un trabajo de tesis de maestría) que predijera los resultados electorales. En este sentido, es el signo del coeficiente y su significancia lo que se vuelve indispensable para la corroboración de la hipótesis y no una alta bondad de ajuste, de manera que aún una bondad de ajuste muy baja habría sido aceptable e incluso esperable.

clasificación ideológica (en la escala ideológica de 5 niveles). Posteriormente, se calculó el margen de victoria, es decir, la diferencia en los porcentajes de votos que obtuvieron, y se asignó un signo negativo al margen si la victoria fue para el partido que estuvo ubicado más a la izquierda y se dejó positivo si el ganador estuvo clasificado más a la derecha⁶⁴. Así, por ejemplo, en las elecciones de Bolivia del año 2002, el primer lugar (el MNR) y el segundo (el MAS) obtuvieron 22.46% y 20.94%, respectivamente. El margen fue, por tanto, de 1.52, a favor del candidato del MNR (Movimiento Nacionalista Revolucionario), Gonzalo Sánchez de Lozada y fue positivo (+1.52), ya que el MNR estuvo clasificado más a la derecha que el MAS⁶⁵. Así, se creó una variable que da cuenta del margen de victoria a favor de la izquierda o la derecha para cada episodio: tomando valores negativos en el primer caso y positivos en el segundo.

Posteriormente, se crearon tres variables dicotómicas para dar cuenta del tipo de confrontación entre el primer y el segundo lugar en cada episodio. Así, la confrontación correspondería a uno de los tres tipos que se describen en el Cuadro 21, a saber: confrontación entre la izquierda y el centro, entre el centro y la derecha o entre la izquierda y la derecha. Dado que originalmente la clasificación de los partidos constaba de 5 categorías (izquierda, centroizquierda, centro, centroderecha y derecha) para tener sólo tres tipos de confrontación se juntaron en una misma categoría, *Izquierda*, la centroizquierda y la izquierda, y en otra, *Derecha*, la centroderecha y la derecha. De esta manera, sólo hubo tres posibles tipos de confrontación electoral. En el Cuadro 21 se describen los tres tipos de confrontación y la variable asociada a cada uno.

⁶⁴ Se siguió una lógica equivalente a la clasificación de 5 niveles: si un número menor es izquierda y uno mayor derecha, una victoria a favor de la izquierda se caracterizará con un número negativo y una a favor de la derecha con uno positivo.

⁶⁵ Ver Cuadro A5.

Cuadro 21. Variables sobre el tipo de confrontación electoral

Tipo de confrontación electoral	Variable	Valores
Izquierda vs Centro	IvsC	=1 si la confrontación fue entre un partido de izquierda y uno de centro, 0 de lo contrario.
Centro vs Derecha	CvsD	=1 si la confrontación fue entre un partido de centro y uno de derecha, 0 de lo contrario.
Izquierda vs Derecha	IvsD	=1 si la confrontación fue entre un partido de izquierda y uno de derecha, 0 de lo contrario.

Fuente: Elaboración propia

Una vez obtenido el margen de victoria para la izquierda o la derecha (indicado por el signo) para cada episodio y el tipo de confrontación que caracterizó a cada episodio, se corrió el modelo econométrico descrito en la ecuación (3). Además de las variables explicativas del modelo original, ahí puede verse que se incluyó la interacción del promedio de la autoubicación ideológica con las variables dicotómicas que dan cuenta del tipo de confrontación. Dado que son tres tipos distintos de confrontación, sólo se incluyen dos en el modelo, la confrontación entre la izquierda y el centro, *IvsC*, queda fuera y constituye, por tanto, la categoría de referencia.

$$\begin{aligned}
 MargenID_{jt} = & \alpha + \beta_1 Izq_Der_{jt} + \beta_2 (IvsD * Izq_Der_{jt}) + \beta_3 (CvsD * Izq_Der_{jt}) + \beta_4 \\
 & educa_{jt} + \beta_5 PIBpc_{jt-1} + \beta_6 sexo_{jt} + \beta_7 edad_{jt} + u_{jt} \quad (3)
 \end{aligned}$$

Primeramente, es claro que ahora la variable dependiente, *MargenID_{jt}*, da cuenta del margen de victoria para la izquierda o la derecha, ya no la ideología del partido ganador. Ahora, si los datos de autoubicación ideológica fuesen útiles para explicar los resultados electorales, en este caso se esperaría que aumentos en el promedio de la autoubicación ideológica impactaran positivamente al margen de victoria, es decir, que se movieran en el mismo sentido, pues un aumento en la autoubicación ideológica de

los ciudadanos indica un movimiento hacia la derecha y un aumento en el margen indica una diferencia mayor a favor de la derecha. Análogamente, una disminución en el promedio de la autoubicación indica un movimiento de la ideología de los ciudadanos hacia la izquierda y una disminución del margen indica un cambio en el porcentaje de votos a favor de la izquierda. De manera que se esperaría que el coeficiente para los tres casos fuese positivo: independientemente del tipo de confrontación, a mayor promedio de la autoubicación ideológica (una ubicación de los ciudadanos más hacia la derecha) siempre debería corresponder un margen mayor (una mayor diferencia) a favor del partido que está más a la derecha de los dos principales que disputan la elección.

Cabe señalar que estudiar los márgenes aporta información adicional sobre la relación entre la autoubicación ideológica y la victoria de la izquierda o la derecha. Ahora no sólo se estudia si gana la izquierda o la derecha, sino por cuánto: sin duda el que un partido supere a su rival más cercano por un 30% más de votos en lugar de sólo un 2% más, comporta información valiosa que no se tiene cuando sólo se conoce quién gana y quién pierde.

Los resultados del modelo se presentan en el Cuadro 22. El signo de los coeficientes indica que, efectivamente, el movimiento es el esperado: si la autoubicación ideológica se mueve a la derecha (izquierda), cambia el margen porcentual a favor del partido que está más a la derecha (izquierda); es decir, siempre se da en el sentido esperado, independientemente del tipo de confrontación que se haya presentado. Concretamente, cuando la disputa se da entre un partido de izquierda y uno de centro, si la autoubicación ideológica se mueve en promedio un peldaño a la derecha el margen porcentual se mueve 7.98 puntos a favor del partido que está más a la derecha. Es decir, la diferencia en los porcentajes de votos cambiará en 7.98 puntos en

favor del centro. Debe entenderse que esto no significa necesariamente que el centro gane en este caso: incluso si pierde la diferencia habrá sido a su favor: perderá con una diferencia 7.98 puntos menor, es decir, la contienda será más cerrada.

Cuadro 22. Modelo para explicar márgenes de victoria con Autoubicación Ideológica

Variable dependiente: <i>MargenID</i>		
Variables independientes	Coficiente	(Error estándar)
<i>Constante</i>	68.875	(102.268)
<i>Izq_Der</i>	7.977***	(2.788)
<i>IvsD*Izq_Der</i>	0.780	(0.892)
<i>CvsD*Izq_Der</i>	1.031	(1.024)
<i>educa</i>	0.973	(1.140)
<i>PIBpc</i>	1.911	(1.480)
<i>sexo</i>	-1.086	(1.575)
<i>edad</i>	-1.971*	(1.125)
$R^2 = 0.295$		
*** Significativa al 1%		
* Significativa al 10%		
n = 53		

Fuente: Elaboración propia

Cuando la disputa es entre un partido de izquierda y uno de derecha, si el promedio de la autoubicación ideológica de un país aumenta un nivel, es decir, si se mueve un nivel a la derecha, el margen cambia en 8.76 ($7.98+0.78$)⁶⁶ puntos a favor del partido que está más a la derecha, en este caso el partido de derecha. Vale la pena insistir: un cambio en el margen a favor de un partido, en este caso el partido de derecha, no implica necesariamente una victoria para ese partido, sino una alteración de la diferencia en votos a su favor, una variación del margen que le favorece.

Finalmente, si la confrontación es entre un partido de centro y uno de derecha, un aumento de un nivel en el promedio de la autoubicación ideológica hace que el margen se mueva 9.01 puntos ($7.98+1.03$) en favor del partido de la derecha. Esto

⁶⁶ Recordar que el coeficiente de la autoubicación ideológica para los casos de las interacciones se obtiene sumando el de la categoría de referencia y el de la interacción correspondiente.

equivale a decir que si la autoubicación se mueve un nivel a la izquierda, el margen cambiará 9.01 puntos a favor del partido que está más a la izquierda, el centro en este caso: si gana, su victoria será más contundente (con 9 puntos porcentuales más), si pierde su derrota será menos pronunciada (la diferencia en porcentaje de votos a favor de la derecha será 9 puntos menor).

Ahora, de acuerdo con el cuadro, el coeficiente de la autoubicación para el caso de las confrontaciones Izquierda-Centro es significativo, mientras los de las interacciones no lo son. Dado que los coeficientes de las interacciones reportan la diferencia en el impacto de la autoubicación ideológica en cada tipo de confrontación con respecto del impacto cuando la confrontación es entre la izquierda y el centro, la falta de significancia querría decir, en primera instancia, que si bien en los tres casos el coeficiente es positivo, no hay una diferencia estadísticamente significativa en el impacto que la autoubicación ideológica tiene sobre el margen electoral cuando se trata de uno u otro caso. Es decir, que el impacto, si bien positivo en los tres casos⁶⁷, no es estadísticamente distinto de un caso a otro. Sin embargo, la información sobre la significancia de las diferencias es engañosa, pues el número de observaciones (episodios) en cada tipo de confrontación es pequeño⁶⁸. Como se ha dicho antes, esto impide que los niveles de significancia sean aceptables, pues los errores estándar tienden a ser grandes cuando el número de observaciones es chico, y producen, por tanto, estadísticos menores.

Es interesante que así como en el modelo original, en éste la edad también resulta estadísticamente significativa. Considerando que el margen de victoria es

⁶⁷ Si se corre la regresión estableciendo como categoría de referencia la confrontación Izquierda-Derecha el coeficiente de la autoubicación ideológica es estadísticamente significativo, también cuando se corre con la confrontación Centro-Derecha como categoría de referencia. Las diferencias, lógicamente, siguen sin serlo en ambos casos.

⁶⁸ Hubo 20 episodios caracterizados por una confrontación Izquierda vs Derecha; 11 que fueron Centro vs Derecha; y 22 Izquierda vs Centro. Hubo 8 episodios en que la confrontación se dio entre partidos de una misma clasificación y constituyeron, por tanto, valores perdidos.

positivo cuando el partido que ganó estuvo ubicado más a la derecha que su rival más fuerte (entiéndase el segundo lugar en votos) y negativo cuando estuvo ubicado más a la izquierda, el coeficiente de la edad indica que cuando la edad promedio de un país aumenta, el margen a favor de la derecha disminuye. Concretamente, si la edad promedio de un país aumenta en 5 años, el margen (diferencia en porcentaje de votos obtenidos) cambiará casi 10 puntos (9.86) en contra del partido ubicado más a la derecha. Hay que reiterar que los datos no permiten establecer con seguridad en qué consiste el efecto: si es intrínseco a la edad o si se explica por la presencia de cohortes ideológicamente distintos.

Por lo demás, el resto de los coeficientes se comportan como en el modelo original: mantienen el mismo signo y no son estadísticamente significativos a niveles aceptables, es decir, técnicamente no es posible afirmar que los años de educación promedio de un país, el porcentaje de hombres que tiene, ni su ingreso per cápita influyan en el margen de victoria de la izquierda o la derecha.

Por último, la tabla muestra una R^2 de 0.295 y un total de 53 observaciones. Lo primero significa que un 30% de la varianza en el margen de victoria se explica con el modelo. Las 53 observaciones, por su parte, se deben a que hubo 8 episodios en que la confrontación se dio entre partidos con una misma clasificación ideológica, episodios para los que, evidentemente, no existió un margen, y fueron, por tanto, datos faltantes (*missing values*).

En síntesis, considerando a los dos partidos con más votos en cualquier disputa electoral (los más competitivos), si la autoubicación ideológica de los ciudadanos se mueve a la derecha, la victoria del partido que está ubicado más a la derecha será más contundente en caso de que ganar, y si pierde su derrota será menos marcada (es decir, la contienda habrá sido más cerrada). Esto claramente equivale a decir que el partido

ubicado más hacia la izquierda tendrá una victoria más rotunda (o una derrota menos marcada) si la ideología promedio de los ciudadanos se mueve a la izquierda.

De manera que estos resultados, aunados a los que prueban la utilidad de la autoubicación ideológica para predecir la ideología del partido ganador, no hacen sino confirmar la utilidad de los reportes (subjetivos) hechos por las personas. Concretamente, la ubicación que las personas hacen de sí mismas dentro de la escala izquierda-derecha se revela como una herramienta sumamente útil para predecir mejor los resultados electorales, evidencia de que lo que la gente reporta es relevante pues comporta información valiosa que ayuda a predecir su comportamiento y debe, por tanto, ser tomado en cuenta.

4.2 EL BIENESTAR SUBJETIVO Y LOS RESULTADOS ELECTORALES

Con la segunda hipótesis de este trabajo de investigación, según se vio, se busca mostrar que los datos de Bienestar Subjetivo son útiles para la predicción de resultados electorales. La hipótesis propone que entre mayor sea el nivel de bienestar subjetivo de los ciudadanos mayor será la probabilidad de que las elecciones presidenciales más próximas sean ganadas por el partido oficial. Consecuentemente, entre menor sea el nivel de bienestar subjetivo del que gocen los ciudadanos, mayor la probabilidad de que las elecciones sean ganadas por un partido de la oposición. Quedó claro también que el estudio se hace para América Latina y que la información está a nivel promedio-país.

Siguiendo lo anterior, los modelos econométricos propuestos para la corroboración de la hipótesis contemplan datos de resultados electorales para América Latina que informan sobre la victoria presidencial de partidos o coaliciones que pertenecen a la oposición o que son el mismo que está en el poder el día de las elecciones. El primer modelo estudia directamente el carácter del partido ganador,

aborda directamente la hipótesis sobre la probabilidad de victoria del oficialismo o la oposición, mientras el segundo, buscando reforzar los resultados del primero, estudia el margen de victoria entre el partido oficial y la oposición. Los modelos, evidentemente, contemplan también datos de bienestar subjetivo de los ciudadanos.

Hace falta recordar que además de probar la utilidad del bienestar subjetivo para predecir el voto por el oficialismo o la oposición, también se busca cotejar su capacidad predictiva frente a la del desempeño económico. En los modelos, por tanto, también se consideran datos de crecimiento económico, concretamente, la tasa de crecimiento anual del PIB per cápita, como veremos adelante.

4.2.1 FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS

La revisión de la literatura muestra que los modelos de voto tradicionalmente controlan por variables sociodemográficas. Así, por ejemplo, en su estudio del voto económico del electorado estadounidense, Gomez y Wilson (2001), sin explicar los motivos de su inclusión, incorporan factores sociodemográficos como variables de control⁶⁹. Lo mismo ocurre con el trabajo de Lau y Sears (1981), quienes al estudiar la presencia del voto sociotrópico frente al voto egotrópico (*pocketbook voting*) analizan las evaluaciones que el electorado hace del presidente en turno, utilizando variables sociodemográficas como variables de control.

Esto es más evidente aun con Lewis-Beck y Stegmaier (2007), quienes en su revisión de los modelos de voto económico señalan que una “stylized versión of the standard specification” (p. 521), al menos para EE.UU., incluye el status socioeconómico, agregando que, entre otras, “... education and gender have all been found, at least at certain times, to condition the economic vote.” (p. 530). Una vez más,

⁶⁹ “We include a battery of socioeconomic factors as statistical controls, including measures of race, gender, region, age, income, and education.” (Gomez y Wilson, 2001: 907)

adhiriéndonos a la usanza de incluir variables sociodemográficas en la explicación del voto por el oficialismo o la oposición, en este trabajo de investigación se considerarán tales variables para controlar los efectos de las variables de interés: el bienestar subjetivo y el desempeño económico.

4.2.2 EL CARÁCTER DEL PARTIDO (OFICIAL U OPOSITOR) Y EL BIENESTAR SUBJETIVO

Dado que se busca explicar la ocurrencia de un evento, es decir, la probabilidad de éxito o fracaso de un evento: que las elecciones sean ganadas o perdidas por un partido (o coalición) de la oposición (o, análogamente, que sean ganadas o perdidas por el partido oficial), el modelo debe ser uno que dé cuenta de la explicación de resultados bivariados. Así, el modelo propuesto es un *probit*, que puede representarse con la ecuación siguiente:

$$P(Op_{jt}=1 | X) = f(sat_vid_{jt}, \Delta PIBpc_{jt-1}, X_{jt}^{SD}) \quad (4)$$

A continuación la explicación de las variables y sus etiquetas, algunas de las cuales ya han sido descritas en la sección anterior. La variable dependiente, que da cuenta del carácter oficial u opositor del partido ganador en las elecciones ha sido etiquetada *Op*, iniciales que aluden al carácter opositor del partido (cabe recordar que la variable Carácter del Partido, cuya construcción se explicó a detalle en el capítulo anterior, es una variable dicotómica). De manera que *Op*=1 cuando el partido ganador pertenece a la oposición y 0 cuando es el oficial. *X* representa el vector de variables explicativas, a saber, la satisfacción de vida o bienestar subjetivo promedio del país en el año en cuestión, *sat_vid_{jt}*, el crecimiento económico del año anterior a la fecha de las

elecciones, $\Delta PIB_{pc_{jt-1}}$, y el conjunto de los promedios país-año de las variables sociodemográficas (X_{jt}^{SD}). El vector de variables sociodemográficas (X_{jt}^{SD}) incluye al género, la educación y la edad. Recordemos, rápidamente, que el sexo o género representa el porcentaje de la población masculina, a diferencia de la educación y la edad, que representan los promedios del país en el año en cuestión.

Sobre la construcción de la base de datos se ha explicado antes la necesidad de que el bienestar subjetivo y el resto de la información obtenida del *Latinobarómetro* anteceda a las elecciones. El que esta información siempre sea la anterior inmediata a las elecciones, según se vio, no implica que sea necesariamente la del año anterior al año de las elecciones: puede ser la del mismo año, como ya se explicó, todo depende de qué ocurrió primero, las elecciones o el levantamiento de las encuestas del *Latinobarómetro*. El crecimiento económico, en cambio, siempre es el del año precedente al año de las elecciones. Dado que el crecimiento anual se calcula con base en un año completo, necesariamente debe ser el del año anterior a las elecciones, independientemente del mes en que éstas tengan lugar. Si las elecciones ocurrieron en 2004, por ejemplo, el crecimiento económico debe ser el que hubo en 2003, jamás el de 2004 pues éste se conoce hasta que el año ha terminado. De ahí que el modelo especifique la temporalidad del crecimiento del PIB per cápita con t-1.

De manera que el primer modelo estudia la probabilidad de ocurrencia de $Op=1$ (que las elecciones sean ganadas por un partido que pertenezca a la oposición) dadas las variables independientes. En el Cuadro 23 se describen las variables del modelo; las sociodemográficas, notará el lector, ya han sido descritas en Cuadro 17.

Cuadro 23. Variables del modelo para la corroboración de la hipótesis 2

<i>VARIABLE DEPENDIENTE</i>	
<i>Op</i>	Carácter del partido ganador en cada episodio: <i>Op</i> =1 si el partido pertenece a la oposición; <i>Op</i> =0 si el partido es el oficial (el que gobierna el día de las elecciones)
<i>VARIABLES INDEPENDIENTES</i>	
<i>sat_vid</i>	Promedio país-año del Bienestar Subjetivo de las personas: promedio país-año de la Satisfacción de Vida de las personas (escala de 1 a 4).
$\Delta PIBpc$	Promedio país-año del Desempeño Económico: tasa de crecimiento anual del PIB per cápita (porcentaje: escala de 0 a 100)
<i>educa</i>	Promedio país-año de la Educación: promedio país-año del número de años de estudio de las personas.
<i>edad</i>	Promedio país-año de la Edad de las personas (años cumplidos)
<i>sexo</i>	% de hombres en el país
Fuente: Elaboración propia	
Nota: el modelo se describe en la ecuación (4)	

En el Cuadro 24 se presentan los resultados del modelo. La regresión se corrió obteniendo directamente las diferencias, es decir, los cambios en la probabilidad de ocurrencia de la variable dependiente resultantes de cambios en una unidad de las variables independientes.

Cuadro 24. Modelo *probit* para probar predicción de resultados electorales con Bienestar Subjetivo

Variable dependiente: <i>Op</i>		
Variables independientes	dF/dx	(Error estándar)
<i>sat_vid</i>	-1.235***	(0.477)
$\Delta PIBpc$	-0.017	(0.031)
<i>educa</i>	-0.150*	(0.081)
<i>sexo</i>	0.174	(0.111)
<i>edad</i>	0.070	(0.062)
Pseudo-R ² = 0.23		

*** Significativa al 1%

* Significativa al 10%

n=35

Nota: Al excluir la variable *sat_vid* del modelo (ver Cuadro A10 del Apéndice), la capacidad explicativa disminuye enormemente: se obtiene una Pseudo-R²=0.03. Esto da una idea muy clara de la importancia del bienestar subjetivo para explicar el voto por la oposición o el oficialismo.

Fuente: Elaboración propia

Veamos directamente qué nos dice el Cuadro 24 con respecto de la hipótesis. Primeramente, el signo del coeficiente que da cuenta del cambio en la satisfacción de vida promedio es el esperado: conforme aumenta el promedio de la satisfacción de vida de los ciudadanos de un país, disminuye la probabilidad de que las elecciones las gane la oposición. En otras palabras, entre mayor es el bienestar subjetivo mayor es la probabilidad de que el partido oficial vuelva a ganar las elecciones. Numéricamente, la interpretación concreta tendría que ser: un aumento de una unidad en el promedio de la satisfacción de vida (recordemos que la escala va de 1 a 4) disminuye en un 123.5% la probabilidad de que el partido que gane las elecciones presidenciales más próximas pertenezca a la oposición. Si bien es un efecto enorme, tiene mucha coherencia. Veamos.

Un aumento de un nivel en la satisfacción de vida promedio de un país es un cambio enorme e improbable.⁷⁰ Recordemos que la escala de la satisfacción de vida va de 1 a 4, por lo que el máximo cambio posible es de 3 niveles (de 1 a 4 o viceversa). Así, un aumento de un nivel, por ejemplo, en la satisfacción de vida de una persona es posible, pero en el promedio de la satisfacción de vida de un país ya no es razonable: implicaría que todos los ciudadanos aumentaran un nivel su satisfacción de vida, o que por cada uno que mantuviera el mismo nivel hubiera uno que aumentara el suyo dos niveles, o que por cada uno que viera caer su satisfacción un nivel hubiera uno que aumentara la suya tres niveles. De manera que ni el oficialismo ni la oposición tienen asegurada la victoria por cambios en la satisfacción de vida de la población: es utópico un cambio de la magnitud necesaria (1 nivel) para que la probabilidad de ganar las elecciones aumente en 123%. El coeficiente, cabe insistir, tiene coherencia: si la satisfacción de vida promedio de un país aumenta en 0.1 (la décima parte de un nivel:

⁷⁰ Atendiendo a los valores más altos y más bajos del promedio anual de la satisfacción de vida durante todo el periodo (1995-2009) para cada país, vemos que el cambio más grande fue de 0.55 y ocurrió en Ecuador, país que presentó un valor máximo de 3.03 y uno mínimo de 2.48.

digamos, por ejemplo, que pasa de 2.8 a 2.9), la probabilidad de que el partido oficial gane las elecciones aumenta en un 12.3%, de acuerdo con estos resultados empíricos. Si aumenta en 0.41 (menos de la mitad de un nivel), la probabilidad de que el oficialismo vuelva a ganar aumenta en un 50%. La magnitud y el signo del coeficiente muestran que el bienestar subjetivo claramente es una variable importante a la hora de predecir los resultados electorales.

Pero la satisfacción de vida no es significativa sólo en términos sustantivos. Atendiendo a la tabla, la satisfacción de vida también es estadísticamente significativa. Así, la corroboración de la hipótesis, de acuerdo con estos resultados empíricos, es irrefutable: entre menos satisfechos estén los ciudadanos, mayor será la probabilidad de que la oposición gane las elecciones presidenciales más próximas.

Ahora, la capacidad explicativa del modelo es un dato a destacar. Una vez más, es pertinente señalar que este trabajo de investigación no busca construir modelos elaborados que predigan los resultados electorales en la mayor medida de lo posible. Lo que se busca es demostrar que el bienestar subjetivo (así como la autoubicación ideológica) es una variable útil para predecir los resultados electorales, prueba de que lo que la gente reporta es valioso y tiene utilidad. Por ello, como se explicó en el apartado anterior, es indispensable que los coeficientes sean significativos (tanto estadísticamente como en términos sustantivos) pero no que los modelos cuenten una alta bondad de ajuste. De entrada, era esperable que la capacidad predictiva de los modelos fuera baja. Es por esto que una bondad de ajuste mayor al 20% (Pseudo- $R^2 = 0.23$) es un dato que no debe dejar de destacarse.

Habiendo obtenido este resultado, vale la pena indagar sobre la contribución del bienestar subjetivo a la bondad de ajuste del modelo: ¿qué tanto contribuye la satisfacción de vida promedio con la bondad de ajuste del modelo? Si se excluye el

promedio de la satisfacción de vida del modelo y se corre la regresión con las demás variables, vemos que la bondad de ajuste cae drásticamente, pasando la Pseudo-R² de 0.23 a 0.03⁷¹. Esto es una prueba contundente de la importancia del bienestar subjetivo para explicar el voto por el oficialismo o la oposición.

De manera que la evidencia respalda fuertemente la idea de que lo que la gente reporta subjetivamente contiene información valiosa pues ayuda a explicar y predecir hechos derivados de su comportamiento y debe, por tanto, ser atendido. Concretamente, la propuesta de que entre mayor sea el nivel de bienestar subjetivo de los ciudadanos mayor será la probabilidad de que las elecciones presidenciales más próximas sean ganadas por el partido oficial parece inobjetable, de acuerdo con los resultados de esta investigación.

El otro propósito, según se vio, es mostrar que el bienestar subjetivo es un mejor predictor del voto por el oficialismo o la oposición que el desempeño económico. De acuerdo con la literatura, cambios favorables en la situación económica aumentan las probabilidades de que se vote por el partido que está en el poder el día de las elecciones, es decir, por el oficial. Los resultados muestran que si bien el signo del coeficiente es el esperado, de acuerdo con lo propuesto por la teoría, no cuenta con significancia estadística. Antes de analizar el coeficiente de la tasa anual de crecimiento del PIB per cápita vale la pena señalar que las observaciones son pocas: sólo 35.

Una vez más, teóricamente se vuelve difícil lograr niveles de significancia aceptables, pues un número reducido de observaciones tiende a producir errores estándar grandes, lo que finalmente dificulta las pruebas de hipótesis⁷². Ahora, las

⁷¹ Esta información puede verse en el Cuadro A10 del Apéndice, donde se presentan los resultados de esta regresión.

⁷² En este sentido, no deja de sorprender la significancia del coeficiente de la satisfacción de vida, prueba contundente de la influencia del bienestar subjetivo en la determinación del voto por el oficialismo o la oposición.

observaciones son sólo 35 porque si bien hubo 61 episodios, no para todos los años hubo información sobre satisfacción de vida, como se vio en los Cuadros 2 y A1.

El coeficiente de la tasa de crecimiento anual del PIB per cápita indica que si el ingreso per cápita crece en un 1% (recordar que la tasa de crecimiento se mide en puntos porcentuales, ver Cuadro 23) la probabilidad de votar al año siguiente por el partido oficial aumenta en un 1.7%. Sin duda éste es un cambio importante y en el sentido que indica la teoría del voto económico. Pero está el inconveniente de la significancia estadística: el coeficiente está muy lejos de ser significativo en términos estadísticos. Es decir, con base en los resultados del modelo uno tendría que asegurar, dado que se carece de significancia estadística, que el cambio en la situación económica no tiene una influencia en el hecho de que gane la oposición o el oficialismo; es decir, técnicamente, no se puede hablar de castigos ni premios al partido en el poder dados con base en cambios en la situación económica.

Vale la pena, sin embargo, atender al coeficiente. Suponiendo que la falta de significancia estadística se debe, en efecto, únicamente al escaso número de observaciones, la significancia sustantiva, es decir, la magnitud del coeficiente, muestra que las fluctuaciones del PIB per cápita sí tienen un impacto sobre la victoria del oficialismo o la oposición, pero menor al del bienestar subjetivo, pues predicen en un grado menor quién llegará al poder. En otras palabras, comparado con el del bienestar subjetivo, el impacto que tendría el desempeño económico sobre la victoria del oficialismo o la oposición es claramente menor. Veamos.

Suponiendo que hubiera significancia estadística, un aumento del 50% en el indicador de la situación económica (es decir, si el ingreso per cápita creciera en un 50%⁷³) tiene un impacto del 85% en la probabilidad de que se premie al partido oficial

⁷³ Éstas son cifras disparadas pero muy útiles para fines ilustrativos; evidentemente, el análisis puede hacerse con cantidades menores.

con el voto; en cambio, un aumento del 50% en el indicador del bienestar subjetivo aumenta ¡en 185%! la probabilidad de que el partido oficial vuelva a ganar⁷⁴. Vale la pena insistir en que aumentos del 50% tanto en una variable como en la otra son cambios exagerados, pero sumamente útiles para fines ilustrativos.

Claramente, la capacidad del bienestar subjetivo es mayor que la del desempeño económico para predecir el voto por el oficialismo o la oposición. No sólo los coeficientes de las variables aportan evidencia al respecto, también la bondad de ajuste de los Cuadros 24 y A10 es reveladora en este sentido⁷⁵. Con base en estos resultados empíricos, podemos asegurar que el bienestar subjetivo es más que doblemente mejor⁷⁶ que el desempeño económico para predecir los resultados electorales.

En cuanto al voto económico como un atajo cognitivo para premiar o castigar al oficialismo, también es claro que como herramienta heurística el bienestar subjetivo es superior que el desempeño o situación económica: más que con el bolsillo o la salud de la economía nacional, los ciudadanos parecen guiarse con su felicidad o satisfacción de vida a la hora de optar por una heurística para evaluar las gestiones gubernamentales y emitir su voto en concordancia.

De las otras tres variables explicativas, es decir, las sociodemográficas, típicamente utilizadas como variables de control en los modelos de voto, sólo la educación resulta significativa (al 10%). Así, aumentos en la educación promedio de un país, de acuerdo con los resultados aquí obtenidos, influyen negativamente en la probabilidad de que sea un partido de oposición el que gane las elecciones. Si la

⁷⁴ Recordemos que la escala de medición va de 1 a 4, de manera que 3 es el máximo cambio posible. Así, un cambio del 50%, es decir, de 1.5 niveles, en el bienestar subjetivo aumenta la probabilidad de que gane el oficialismo en un 185% ($1.5 \times 1.235 = 1.8525$)

⁷⁵ Ahora, si se corren dos regresiones univariadas, una del carácter del partido contra el bienestar subjetivo y la otra contra la tasa de crecimiento del PIB per cápita, las Pseudo R^2 muestran también la capacidad explicativa superior del bienestar subjetivo, con valores 0.074 y 0.002, respectivamente (ver Cuadros A11 y A12 del Apéndice).

⁷⁶ Un mismo cambio porcentual en ambos tiene un efecto de más del doble (a favor del bienestar subjetivo) en la probabilidad de que gane el oficialismo o la oposición: $185 \div 85 = 2.18$

educación promedio de los habitantes de un país aumenta en un año, la probabilidad de que la oposición gane las elecciones cae en 15%, según estos resultados. Más adelante se verá que este resultado no siempre se cumple.

En cambio, ni el género ni la edad promedio influyen en la victoria del oficialismo o la oposición. Concretamente, el porcentaje de población masculina es irrelevante para determinar si la victoria le pertenecerá a un partido (o coalición) de la oposición o al que está en el poder el día de las elecciones. Tampoco lo es la edad promedio del país. Habría que señalar que la inclusión de las variables sociodemográficas en el análisis, práctica tradicional en la literatura, parecería tener únicamente funciones auxiliares, ya que permiten aislar mejor los efectos del objeto de estudio: la satisfacción de vida o bienestar subjetivo y la situación económica.

4.2.2a EL MARGEN DE VICTORIA DEL OFICIALISMO Y EL BIENESTAR SUBJETIVO

El segundo modelo, como se anticipó al principio de esta sección, estudia el margen de victoria entre el partido oficial y la oposición. Así, además de estudiar la influencia del bienestar subjetivo en la probabilidad de victoria del oficialismo y la oposición, en esta investigación se estudia también su impacto en el margen porcentual de votos con que el oficialismo (o la oposición) gana.

Si bien parecería evidente, vale la pena señalar que estos márgenes son necesariamente distintos de los márgenes de victoria contruidos para la izquierda y la derecha. Los márgenes de victoria del oficialismo dan cuenta de la diferencia en los porcentajes de votos obtenidos por el partido oficial y el opositor con más votos, a diferencia del margen de victoria para la izquierda y la derecha, cuyo cálculo implicó necesariamente a los dos partidos con más votos.

En este caso, primero se identificó para cada episodio al partido oficial (el que gobernaba el día de las elecciones) y el porcentaje de votos que obtuvo. Para los episodios en que ganó, al porcentaje de votos que obtuvo se le restó el porcentaje de votos que obtuvo el partido (o coalición) opositor más cercano, es decir, el segundo lugar. Esto implicó, necesariamente, un margen positivo, pues al ser el ganador siempre obtuvo más votos que cualquier otro.

Para los casos en que no ganó, se registró igualmente el porcentaje de votos que obtuvo y se registró el porcentaje de votos del partido ganador, la oposición, que, evidentemente, quedó en primer lugar. Es claro que al calcular el margen, resultó una cifra negativa, pues al no ser el ganador, el partido oficial tuvo menos votos que la oposición. Así, a todos los episodios en que la oposición ganó correspondió un margen negativo.

Un ejemplo para ilustra lo anterior: En las elecciones de México de 2000 el partido oficial era el PRI, con el entonces presidente Ernesto Zedillo. El ganador de esas elecciones resultó el PAN, con Vicente Fox. El primero obtuvo 36.1% de los votos, mientras el PAN obtuvo 42.52%. El margen, por tanto, resultó negativo: -6.42. En las siguientes elecciones el PAN, ahora oficial, vuelve a ganar, obteniendo 35.89% de los votos, mientras el opositor más cercano, el PRD, obtiene 35.33%; el margen en este caso fue positivo: 0.56.⁷⁷

Vale la pena destacar, primero, que a diferencia del margen de victoria para la izquierda y la derecha, el margen de victoria para el oficialismo adquiere su signo

⁷⁷ La idea en un principio era considerar simplemente el porcentaje de votos obtenidos por el partido oficial. Sin embargo, se descartó porque al variar el número de partidos de un sistema electoral a otro y el grado de “competitividad” (en algunos es prácticamente bipartidista, en otros hay una competencia más o menos fuerte entre más de dos partidos) varía mucho la proporción obtenida por el oficial: cuando es bipartidista es mayor la proporción de votos con la que gana (los votos se dividen solo entre dos) que cuando es multipartidista. Estas desproporciones no miden cabalmente la “magnitud” de las victorias, algo que sí se logra considerando la diferencia en el porcentaje de votos obtenidos por el partido oficial y el opositor más fuerte (con más votos). De manera que la diferencia porcentual en votos entre uno y otro es un mejor indicador.

directamente de la diferencia matemática que resulta de las cifras logradas por cada uno. El primero, recordemos, lo obtenía a partir de la posición que el partido ganador ocupaba en la escala ideológica con respecto del segundo lugar. Por otro lado, el margen de victoria del oficialismo no implica necesariamente al primero y segundo lugar: en alguna ocasión el partido oficial terminó en la tercera posición en los comicios o incluso en la cuarta, sin mencionar las veces en que no participó.

Ahora, siempre se consideraron sólo las primeras vueltas. Hubo muchos episodios en que las elecciones se fueron a una segunda vuelta, sin embargo, se decidió que serían las primeras vueltas las relevantes para el cálculo de los márgenes, pues interesa registrar de la manera más clara posible la impresión que, después de una gestión de gobierno, el electorado tiene del oficialismo y la oposición, algo que parece desvirtuarse ligeramente en las segundas vueltas: al no tener en la segunda vuelta una porción del electorado su primera opción disponible y votar entonces por otra opción, en algunos casos la diferencia proporcional entre los dos primeros lugares cambia enormemente de la primera a la segunda vuelta, y en algún otro el oficialismo ni siquiera entra en la contienda (cuando queda en tercer lugar (o más abajo) en la primera vuelta).

Una vez obtenidos los márgenes de victoria del oficialismo, se construyó un modelo econométrico que indaga sobre el impacto que el bienestar subjetivo y las demás variables explicativas utilizadas en la corroboración de la segunda hipótesis tienen sobre el margen de victoria del oficialismo. Es decir, un modelo que explica ya no la probabilidad de victoria del oficialismo y la oposición, sino el margen de victoria del oficialismo y que se representa con la ecuación:

$$\begin{aligned}
Of-Op_{jt} = & \alpha + \beta_1 sat_vid_{jt} + \beta_2 \Delta PIBpc_{jt-1} + \beta_3 educa_{jt} \\
& + \beta_4 sexo_{jt} + \beta_5 edad_{jt} + u_{jt} \quad (5)
\end{aligned}$$

Así, el modelo se diferencia del original únicamente por la variable dependiente, *Of-Op*, que representa, como se ha explicado, el porcentaje de votos para el partido oficial menos el porcentaje de votos obtenidos por el partido opositor con más sufragios.

Cabe insistir en que, así como con la primera hipótesis, el modelo que considera los márgenes de victoria busca aportar evidencia distinta de la que aporta el modelo original (además de que con márgenes se gana precisión y continuidad). Una cosa es la probabilidad de victoria del oficialismo y la oposición y otra el margen con el que éstos ganen. Si el bienestar subjetivo se relaciona positivamente con la victoria del oficialismo, como se plantea en este trabajo, es razonable plantear no sólo que aumente la probabilidad de que éste gane las elecciones (algo que ya ha quedado probado), sino que podría esperarse también que aumente el margen con que gana en los comicios. Igualmente, parece razonable esperar que si el desempeño económico no es tan bueno como el bienestar subjetivo para dar cuenta de las victorias del oficialismo, tampoco explique el margen con que gana tan bien como el bienestar subjetivo. En el Cuadro 25 se presentan los resultados del modelo.

Primeramente, la satisfacción de vida tiene el signo esperado. Si el promedio de la satisfacción de vida de los ciudadanos aumenta en 0.1 (la décima parte de un nivel), el margen porcentual (con respecto del partido opositor más fuerte) con que el partido oficial ganará las elecciones aumenta en 4.16 puntos. Una vez más, si las pierde (hay que tener presente que aumentos en la satisfacción de vida no implican necesariamente victorias para el oficialismo), el margen con que las pierda será menor en 4.16 puntos:

la contienda será más cerrada. Cabe señalar que es la única variable que presenta significancia estadística.

Cuadro 25. Modelo para explicar margen de victoria entre oficialismo y oposición

Variable dependiente: <i>Of-Op</i>		
Variables independientes	Coefficiente	(Error estándar)
<i>Constante</i>	202.151	(253.389)
<i>sat_vid</i>	41.642**	(20.505)
$\Delta PIBpc$	1.141	(1.210)
<i>educa</i>	3.625	(3.047)
<i>sexo</i>	-5.314	(4.293)
<i>edad</i>	-2.589	(2.228)
$R^2 = 0.179$		

** Significativa al 5%

n=32

Nota: Al excluir la variable *sat_vid* del modelo (ver Cuadro A13 del Apéndice), la capacidad explicativa disminuye enormemente: se obtiene una $R^2=0.028$. Esto da una idea muy clara de la importancia del bienestar subjetivo para explicar el voto por la oposición o el oficialismo.

Fuente: Elaboración propia

Ahora, el coeficiente de la tasa de crecimiento del PIB per cápita, si bien no es estadísticamente significativo, presenta también el signo esperado. Si el ingreso per cápita crece en un 1%, el margen a favor del partido oficial se modifica en 1.14 puntos. Es decir, si el PIB per cápita decreciera en 5%, el margen cambia en 5.7 puntos porcentuales a favor de la oposición. Esto claramente apuntaría hacia la presencia del voto económico. Una vez más, la falta de significancia estadística podría atribuirse al escaso número de observaciones.

Las variables sociodemográficas de control, no significativas, impactan al margen de victoria del oficialismo en el mismo sentido en que lo hacen en el modelo original: aumentos en el porcentaje de la población masculina y en la edad promedio de un país producen cambios en el margen a favor de la oposición. Aumentos en el

promedio de los años de educación, en cambio, modifican el margen a favor del oficialismo.

4.2.2b LOS EFECTOS INTRARREGIONALES

Ahora, buscando corroborar estos resultados, también se corrió un modelo que considera los efectos fijo-país. Así, además de las cinco variables explicativas se incluyeron las variables dicotómicas que dan cuenta de los países que conforman la muestra y que ya han sido explicadas en el Cuadro 19. La ecuación (6) a continuación describe el modelo:

$$Of-Op_{jt} = \alpha + \beta_1 sat_vid_{jt} + \beta_2 \Delta PIBpc_{jt-1} + \beta_3 educa_{jt} + \beta_4 sexo_{jt} + \beta_5 edad_{jt} + \beta_6 Arg + \beta_7 Bra + \beta_8 Col + \beta_9 CoRi + \beta_{10} Chi + \beta_{11} Ecu + \beta_{12} Sal + \beta_{13} Gua + \beta_{14} Hon + \beta_{15} Mex + \beta_{16} Nic + \beta_{17} Pan + \beta_{18} Par + \beta_{19} Per + \beta_{20} Uru + \beta_{21} Ven + \beta_{22} RDom + u_{jt} \quad (6)$$

Los resultados del modelo se presentan en el cuadro siguiente:

Cuadro 26. Modelo para explicar margen de victoria entre oficialismo y oposición con efectos intrarregionales

Variable dependiente: <i>Of-Op</i>		
Variables independientes	Coefficiente	(Error estándar)
<i>Constante</i>	695.506	(651.555)
<i>sat_vid</i>	164.161*	(81.306)
<i>ΔPIBpc</i>	0.640	(1.519)
<i>educa</i>	-8.007	(8.418)
<i>sexo</i>	-15.859	(13.200)
<i>edad</i>	-7.452	(6.395)
<i>Arg</i>	24.939	(41.254)
<i>Bra</i>	-32.169	(42.615)
<i>Col</i>	-73.909	(67.503)
<i>CoRi</i>	-103.490	(60.072)
<i>Chi</i>	-4.288	(52.793)
<i>Ecu</i>	36.188	(33.121)

<i>Sal</i>	-82.124	(59.951)
<i>Gua</i>	-111.078	(65.412)
<i>Hon</i>	-87.060	(50.546)
<i>Mex</i>	-88.270	(61.978)
<i>Nic</i>	-62.965	(46.223)
<i>Pan</i>	-60.799*	(32.363)
<i>Par</i>	-7.243	(31.078)
<i>Uru</i>	-15.446	(56.973)
<i>Ven</i>	-62.762	(52.810)
<i>RDom</i>	-46.957	(34.112)
$R^2 = 0.627$		
* Significativa al 10%		
n = 32		
Fuente: Elaboración propia		

Una vez más, la satisfacción de vida, única variable estadísticamente significativa (además de la *dummy* para Panamá), presenta una relación positiva, ahora mucho más fuerte⁷⁸, con el margen a favor del oficialismo. Ahora un aumento de 0.1 en el promedio de la satisfacción de vida (la décima parte de un nivel en la escala de 4), aumenta en 16 puntos el margen a favor del oficialismo: si el oficialismo gana, lo hace con una victoria muchísimo más contundente; si pierde, recorta su margen de derrota 16 puntos.

El desempeño económico, en cambio, parece tener un impacto menor ahora que los efectos fijos-país se consideran en el análisis. Una vez más, no es estadísticamente significativo, pero otorgando el beneficio de la duda y suponiendo, como se ha hecho antes, que esto se explica por el bajo número de observaciones, el coeficiente de la tasa de crecimiento del PIB per cápita indicaría un impacto casi la mitad menor que en el modelo anterior. Ahora un aumento del PIB per cápita del 1% modifica el margen a favor del partido oficial en sólo 0.64 puntos. Así, si el PIB per cápita creciera 5%, la brecha porcentual de votos entre el oficialismo y la oposición cambiaría sólo 3.2 puntos a favor del primero. De manera que si el bienestar subjetivo ha resultado mejor que el

⁷⁸ El coeficiente es prácticamente cuatro veces mayor que en el modelo que omite los efectos fijos-país.

desempeño económico (voto económico) para dar cuenta del voto por el oficialismo o la oposición y el margen con que éstos ganan, la inclusión de los efectos fijo-país, no hace sino confirmar su superioridad.

Hay un cambio muy interesante en el signo de un coeficiente que debe destacarse. Si bien la magnitud de los coeficientes cambia de un modelo a otro (sin y con efectos fijo-país), conservan el mismo signo, a excepción de uno: el de la educación. Más educación, según vimos en el Cuadro 25, contribuía con cambios en el margen a favor del partido oficial. Sin embargo, al tomar en cuenta los efectos fijo-país, vemos que más educación contribuye con cambios en el margen a favor de la oposición. Además, el impacto es mayor: antes un cambio de un año en la educación promedio modificaba el margen en 3.6 (a favor del oficialismo), ahora lo modifica en 8 (a favor de la oposición). Una interpretación detallada y teóricamente sustentada de esto rebasa los fines de este trabajo de investigación. Sin embargo, es muy razonable la idea de que mayor educación concientiza más a los ciudadanos y los vuelve más exigentes ante los resultados de las gestiones gubernamentales, algo que claramente hace menos probable que los partidos en el poder estén ganando consecutivamente. El coeficiente, sin embargo, sigue careciendo de significancia estadística.

Por lo demás, Bolivia es una vez más la categoría de referencia, por lo que las intercepciones de los demás países, no significativas, se hacen con respecto de Bolivia. Vale la pena destacar la bondad de ajuste del modelo. Alrededor del 63% en la variabilidad del margen de victoria entre el oficialismo y la oposición se explica con el modelo. Hay, por tanto, un incremento enorme en la bondad de ajuste cuando se consideran los efectos fijos-país (de 18% a 63%). Esto indicaría que hay países donde los márgenes de victoria en las elecciones han sido marcadamente mayores que en otros (países donde las victorias y derrotas son más contundentes): este efecto se controla al

incluir las *dummy*-país y la capacidad explicativa del modelo aumenta notoriamente. Aislar este efecto, en suma, depura los impactos de las variables revelando un impacto aún mayor del bienestar subjetivo (4 veces mayor), uno aún menor (casi la mitad) del desempeño o situación económica y uno más razonable de la educación, si bien sólo el primero es estadísticamente significativo.

4.2.3 LA PREDICCIÓN DIRECTA E INDIRECTA DE LOS RESULTADOS ELECTORALES CON EL BIENESTAR SUBJETIVO

Vimos que los resultados respaldan fuertemente la idea de que los datos de bienestar subjetivo ayudan a predecir los resultados electorales. Con un sólido sustento estadístico se logra corroborar la hipótesis de que a mayor nivel de bienestar subjetivo de los ciudadanos, mayor la probabilidad de que las elecciones presidenciales más próximas sean ganadas por el partido oficial. Estos resultados quedaron reforzados, además, al probar que el SWB se relaciona positivamente con el margen de victoria del oficialismo.

Ahora, la literatura, según vimos en el capítulo correspondiente, propone dos explicaciones de lo anterior. En primer lugar, se podría argumentar que el individuo percibe cambios en su SWB causados directamente por las acciones del gobierno y los factores políticos que dependen del gobierno. Así, el ciudadano atribuye responsabilidad al gobierno de los cambios en su SWB y vota, por tanto, en concordancia con esos cambios: a favor del partido en el poder si percibe cambios favorables en su SWB y a favor de la oposición en caso contrario. De ahí que cuando los ciudadanos gocen de mayores niveles de satisfacción de vida aumente la probabilidad de que el partido que está en el poder vuelva a ganar las elecciones.

Por otro lado, se podría argumentar también que hay una variable intermedia relacionada tanto con el SWB como con los resultados electorales y que es la causante de que el SWB ayude a predecir los resultados. Es decir, una correlación espuria entre el SWB y los resultados electorales. Esta tercera variable es la confianza en el gobierno. Ya en el capítulo anterior veíamos que la descripción de los datos mostraba una relación positiva entre estas variables (ver Cuadro 14). Para corroborar esto de una manera más formal, sin embargo, haría falta conocer la relación, y su significancia, entre la confianza en el gobierno y los resultados electorales, primeramente, y, de existir en el sentido esperado, conocer también la correlación estadística que guardan la confianza en el gobierno y la satisfacción de vida.

La ecuación (7) representa el modelo propuesto para predecir el voto por el oficialismo o la oposición pero con el promedio de la confianza en el gobierno en lugar del promedio de la satisfacción de vida. Notará el lector que lo único que cambia con respecto del modelo original es la confianza en el gobierno, *conf_gob*, que ahora sustituye a la satisfacción de vida. Los resultados se presentan en el Cuadro 27.

$$P(Op_{jt}=1 | X) = f(conf_gob_{jt}, \Delta PIBpc_{jt-1}, X_{jt}^{SD}) \quad (7)$$

Cuadro 27. Modelo *probit* para probar predicción de resultados electorales con Confianza en el Gobierno

Variable dependiente: <i>Op</i>		
VARIABLES INDEPENDIENTES	dF/dx	(Error estándar)
<i>conf_gob</i> [†]	-0.688***	(0.243)
$\Delta PIBpc$	0.015	(0.023)
<i>educa</i>	-0.035	(0.059)
<i>sexo</i>	-0.007	(0.068)
<i>edad</i>	-0.023	(0.043)

Pseudo-R² = 0.23

[†] *conf_gob* = confianza en el gobierno promedio

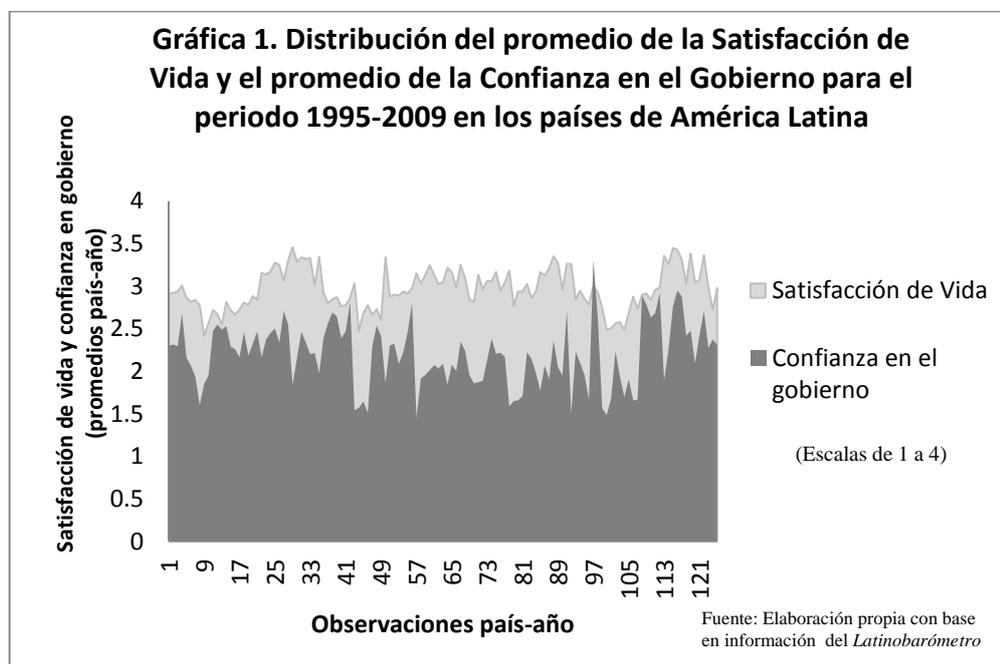
*** Significativa al 1%

n=41

Fuente: Elaboración propia

Efectivamente, la confianza en el gobierno, de acuerdo con estos resultados, guarda una relación positiva con la probabilidad de victoria del oficialismo y es estadísticamente significativa. Un aumento de 1 nivel (escala de 4) en el promedio de la confianza en el gobierno aumenta en un 68.8% la probabilidad de que el partido que gobierna el día de las elecciones vuelva a ganar.

Vale la pena, antes de continuar, echar un ojo a la Gráfica 1, donde se muestra la distribución conjunta de la satisfacción de vida promedio y la confianza en el gobierno promedio. Dado que el *Latinobarómetro* no presenta datos de satisfacción de vida y confianza en el gobierno para todos los años, como se vio en el capítulo de la estadística descriptiva, el número de observaciones se reduce a 125; es decir, sólo hay 125 observaciones país-año que cuentan tanto con datos de satisfacción de vida como de confianza en el gobierno.



Primero que nada, recordemos que ambas escalas van de 1 a 4⁷⁹. Si suponemos que el *Latinobarómetro* logró que las escalas de respuesta fueran equivalentes en cuanto al peso que cada nivel tiene dentro de las escalas, permitiendo así que las escalas sean comparables, es claro que la satisfacción de vida fue siempre mayor que la confianza en el gobierno para todos los países todos los años.⁸⁰ Esto claramente sugiere, primero, que la satisfacción de vida o bienestar subjetivo es multifactorial, como establece la teoría, es decir, que depende de muchos factores, pero sobre todo que los factores políticos, concretamente la confianza en el gobierno, han fallado en tener satisfechos a los latinoamericanos: con ambas escalas de 1 a 4, el nivel de bienestar subjetivo es sistemáticamente mayor que la confianza en el gobierno: otros factores han tenido más éxito en tener satisfechos a los latinoamericanos que la confianza que tienen en sus gobiernos. Es por ello que los latinoamericanos tienen (relativamente) baja confianza en el gobierno y, sin embargo, logran estar satisfechos, logran (relativamente) altos niveles de bienestar subjetivo.

Regresando al coeficiente del promedio de la confianza en el gobierno, resulta claro que su impacto sobre la probabilidad de victoria del oficialismo, comparado con el del promedio de la satisfacción de vida es menor, considerando que ambas escalas van de 1 a 4 (y suponiendo, como se explicó arriba, su comparabilidad). Un aumento de un nivel en el promedio de la satisfacción de vida provocaba un aumento de un 123% en la probabilidad de que ganara el oficialismo (ver Cuadro 24), es decir, el impacto del promedio de la satisfacción de vida es casi dos veces mayor que el de la confianza en el gobierno (68%): el bienestar subjetivo resulta superior que la confianza en el gobierno para explicar el voto por el oficialismo o la oposición.

⁷⁹ Ver el Cuadro 2 para una descripción de las escalas de respuesta.

⁸⁰ De las 125 observaciones país-año, sólo una (Paraguay en 2008) mostró una confianza en el gobierno promedio mayor que la satisfacción de vida promedio: 3.30 y 3.00, respectivamente.

Una vez corroborada la influencia tanto de la satisfacción de vida como de la confianza en el gobierno en los resultados electorales hace falta conocer su correlación estadística. De acuerdo con estos resultados empíricos, el coeficiente de correlación entre el promedio de la satisfacción de vida y el de la confianza en el gobierno es de 0.18. Si bien ésta parece ser una correlación más bien baja, no permite descartar el argumento de que la relación entre el SWB y los resultados electorales esté mediada por la confianza en el gobierno, es decir, que sea espuria. En otras palabras, la evidencia empírica no niega tajantemente la existencia de una correlación positiva entre la confianza en el gobierno y la satisfacción de vida, necesaria para explicar la predicción de los resultados electorales (con el bienestar subjetivo) de una manera indirecta. Hay, entonces, correlación, si bien moderada, entre el bienestar subjetivo y la confianza en el gobierno, y hay también una relación positiva y significativa (tanto estadísticamente como en términos sustantivos) entre cada una de éstas y la probabilidad de victoria del oficialismo. De manera que el bienestar subjetivo ayuda mucho a explicar la victoria del oficialismo o la oposición, lo que no está claro es si esta explicación es directa o indirecta.

En cuanto al resto de los coeficientes, el Cuadro 27 muestra que no son estadísticamente significativos. La educación, que junto con la satisfacción de vida había resultado significativa, en este caso ya no lo es. El Cuadro A14 del Apéndice muestra los resultados de la regresión incluyendo tanto a la satisfacción de vida como a la confianza en el gobierno. Ahí se ve que al incluir ambas variables el bienestar subjetivo también pierde significancia, si bien es significativo al 11% ($p\text{-value}=0.108$). Sin embargo, su coeficiente sigue siendo mayor que el de la confianza en el gobierno, es decir, tiene un impacto mayor: dado que es un indicador más completo (incluye a la confianza en el gobierno y más), se argumentaría que captura mayor información (lo

cual tiene sustento en la literatura) y logra, por tanto, explicar más que la confianza que los ciudadanos tienen en el gobierno.

Recapitulando, y para concluir este capítulo, habría que subrayar, primero, que los datos de bienestar subjetivo, según los resultados aquí obtenidos, claramente ayudan a predecir los resultados electorales (el voto por el oficialismo o la oposición), es decir, los resultados corroboran firmemente la hipótesis. Según se vio en el modelo, una mayor satisfacción de vida de los latinoamericanos se relaciona positivamente con la probabilidad de que las elecciones presidenciales de sus países sean ganadas por el partido oficial. En otras palabras, quedó probado que para los países de América Latina será más probable que gane un partido de la oposición entre menor sea la satisfacción de vida que gozan sus ciudadanos. Estos resultados, además, ganan un sólido respaldo con el hecho, también probado empíricamente, de que un mayor bienestar subjetivo de la ciudadanía hace que el margen de victoria para el oficialismo aumente (uno menor, evidentemente, modifica el margen a favor de la oposición).

Una explicación es que los ciudadanos perciben cambios en su SWB producidos por las acciones y por factores que dependen del gobierno y votan en consecuencia: a favor del gobierno si los cambios son positivos y en contra si son negativos. Otra explicación propone que el SWB mantiene una relación espuria con los resultados electorales. Concretamente, que el SWB captura información relevante (la confianza en el gobierno) que sirve para explicar resultados electorales: no es el SWB el que causa directamente cambios en la probabilidad de que el oficialismo o la oposición gane en las elecciones, sino la confianza en el gobierno, pero el SWB recoge esta información (entre mucha otra: factores de muy distinta índole) y por eso ayuda a predecir los

resultados electorales. Esta explicación, sin embargo, no está fuertemente respaldada por los resultados de este trabajo de investigación.

También habría que reiterar que, de acuerdo con los hallazgos obtenidos, el bienestar subjetivo resulta ser un mejor predictor del voto por el oficialismo o la oposición que el desempeño económico (las fluctuaciones de la situación económica). Esto, además, de paso deja claro que el bienestar subjetivo implica un mayor atajo cognitivo o mejor herramienta heurística que la que supone el voto económico para castigar o premiar al partido en el poder a la hora de votar.

CONCLUSIONES

Predecir y entender los resultados electorales es sin duda un tema de la mayor relevancia, tanto para la academia como para la vida política. Nadie en su sano juicio lo consideraría un ejercicio estéril u ocioso. De manera que no son pocos los estudios que han buscado descifrar los determinantes del voto, ni las teorías que buscan dar de éstos una explicación coherente. En términos generales, la literatura ha apuntado, como ocurre la mayor parte del tiempo en las ciencias sociales, sobre todo hacia indicadores observables u objetivos.

Así, la subjetividad de las personas no ha sido lo suficientemente atendida en los intentos por entender los resultados electorales, ni en general en los estudios sobre el comportamiento humano. Sin embargo, la información contenida en los reportes hechos por las personas sobre temas intrínsecos a su individualidad, como son su bienestar y su ideología política, comporta una utilidad enorme para la predicción de su comportamiento. Estos dos, concretamente, para la predicción de resultados electorales, como se ha probado (con un sólido sustento estadístico, dicho sea de paso) en este trabajo de investigación.

Dicho lo anterior, vale la pena retomar y destacar claramente los principales hallazgos de esta investigación. Así, en la siguiente sección se hacen explícitos, sin ningún orden jerárquico, los resultados obtenidos en este trabajo.

5.1 HALLAZGOS

Una de las dos grandes conclusiones es que la autoubicación ideológica (la ubicación que hacen las personas de sí mismas en un punto dentro de la escala ideológica Izquierda-Derecha) ayuda a predecir qué ideología tendrá el partido ganador en las

elecciones presidenciales. Así, cuanto más autoidentificados con la ideología política de izquierda estén los latinoamericanos, habrá una mayor propensión a que el partido ganador en las próximas elecciones de sus países pertenezca a la izquierda; análogamente, cuanto más identificados se sientan con la derecha, será mayor la propensión a que pertenezca a la derecha el partido ganador.

Asimismo, se probó que la autoubicación ideológica también impacta el margen electoral con que la izquierda y la derecha ganan las elecciones. Considerando a los dos partidos con más votos en cualquier disputa electoral, si la ideología promedio de los ciudadanos se mueve a la izquierda, el partido ubicado más hacia la izquierda, de ganar, tendrá una victoria más rotunda; si pierde tendrá una derrota menos marcada. De manera análoga, si la autoubicación ideológica de los ciudadanos se mueve a la derecha, la victoria del partido que está ubicado más a la derecha será más contundente en caso de ganar, y su derrota, en caso de perder, será menos marcada, es decir, la contienda será más cerrada.

La otra conclusión grande es que el bienestar subjetivo mantiene una relación positiva y fuerte con la probabilidad de victoria del oficialismo en las elecciones presidenciales: mayores niveles en el promedio de la satisfacción de vida de los latinoamericanos hacen más probable que el partido oficial (el que gobierna el día de los comicios) vuelva a ganar las elecciones presidenciales; menores niveles hacen más probable que sea un partido de la oposición quien gane las elecciones más próximas.

Respaldando estos resultados, también se corroboró que el bienestar subjetivo impacta al margen electoral con que el oficialismo o la oposición ganan: considerando al partido oficial y al opositor más fuerte (el que obtiene más votos en las elecciones), si el promedio de la satisfacción de vida de los ciudadanos aumenta, el margen porcentual entre ambos se modificará a favor del partido oficial: si gana, su victoria será

más contundente, si pierde, su derrota será menos marcada (la contienda habrá sido más cerrada). Si disminuye el promedio de la satisfacción de vida, los cambios se darán a favor del partido opositor: si gana, ganará por un margen mayor, si pierde, el margen con que pierda (la diferencia en porcentajes de votos a favor del oficial) será menor.

Habría que señalar además que la teoría sugiere dos explicaciones de la influencia del bienestar subjetivo en los resultados electorales: una que establece una relación directa entre ambos y otra una indirecta, que implica una relación espuria, con la confianza en el gobierno como tercera variable. Los hallazgos de este trabajo, sin embargo, muestran que la evidencia a favor de la segunda explicación es más bien ambigua, es decir, no hay un sustento empírico sólido a su favor.

Por último, se demuestra que el voto por el oficialismo o la oposición se explica mejor con el bienestar subjetivo que con el desempeño económico: el impacto que el bienestar subjetivo tiene tanto sobre la probabilidad victoria del oficialismo o la oposición, como sobre el margen de victoria a favor de uno u otro es claramente superior que el impacto del desempeño económico (las fluctuaciones de la situación económica).

5.2 CONTRIBUCIONES E IMPLICACIONES

No es exagerado decir que estos hallazgos constituyen una contribución invaluable al tema de la predicción de los resultados electorales, pues, por un lado, desvelan una herramienta nueva y sumamente útil para mejorar las predicciones (el bienestar subjetivo) y, por otro, ratifican firmemente la utilidad de otra, un tanto cuestionada (la autoubicación ideológica). Significan, asimismo, una clara contribución empírica en favor de los reportes hechos por las personas, la información subjetiva.

En el caso de la ideología política demuestran que los datos de autoubicación ideológica (la ideología política de las personas revelada por ellas mismas y no imputada por un tercer agente) *per se* son valiosos pues resultan de gran utilidad para propósitos predictivos, más allá de lo que la gente entienda por los términos izquierda y derecha y de cualquier discusión teórica a la que éstos puedan dar lugar. En el caso del bienestar subjetivo muestran, igualmente, que el bienestar de las personas, tal y como es vivido y experimentado por ellas, y no el que un tercer agente les impute (entiéndase, experto, hacedor de política o cualquier otro que no sea la persona misma) es de gran ayuda para saber con antelación quién ganará las elecciones.

Con los datos de bienestar subjetivo, además, esta investigación logra un hallazgo que constituye una contribución importantísima, de implicaciones teóricas, a la literatura sobre voto por el oficialismo o la oposición. La academia lleva años buscando explicar el voto por el oficialismo o la oposición con el desempeño económico, sin embargo, los resultados de esta investigación revelan una conclusión contundente: la victoria del oficialismo o la oposición se logra explicar mejor con el bienestar subjetivo. Esto debería abonar al debate teórico, obligando a dirigir la atención hacia el bienestar subjetivo (y sus determinantes) como detonador del voto por el oficialismo o la posición por encima del desempeño económico (indicador aquí objetivo).

Los mismos hallazgos indican que teorizar en términos de heurísticas para la decisión del voto parece mucho más adecuado con el bienestar subjetivo que con el desempeño económico. El primero (y esto, de ser tomado en cuenta, constituiría un aporte teórico significativo al tema del voto por el oficialismo o la oposición) es un mejor atajo cognitivo para premiar o castigar al oficialismo que el segundo: más que con su situación económica o la de su país, los ciudadanos parecen guiarse con su

satisfacción de vida a la hora de optar por una herramienta heurística para evaluar las gestiones gubernamentales y emitir su voto en concordancia.

Teóricamente, esto se explica porque la satisfacción de vida (o bienestar subjetivo) contempla el bienestar completo de una persona y no sólo el bienestar en un ámbito de su vida (el económico), permitiéndole hacer juicios más completos sobre su bienestar que se traduzcan en un consecuente castigo o premio al partido en el poder y ayudando, por tanto, a explicar de una mejor manera los resultados electorales. De ahí que como heurística o atajo cognitivo, cabe insistir, el desempeño económico resulte más bien insuficiente (por sobreestimar el rol del ingreso) frente al bienestar subjetivo, indicador heurístico por definición.

Esto, además, tiene una implicación notable en términos de política pública. Si es el bienestar subjetivo y no el ingreso la variable relevante para lograr la reelección (que el partido oficial vuelva a ganar), sin duda veríamos una reasignación de los recursos hacia aquello que genera más satisfacción de vida, en lugar de aquello que genera más ingreso. Es decir, habría un interés prioritario en dirigir los recursos hacia la generación de bienestar y no de Producto Interno Bruto.

En suma, atender a lo que la gente reporta se impone seriamente como una tarea impostergable. Los reportes subjetivos, en este caso el bienestar subjetivo y la autoubicación ideológica, se revelan como una herramienta potencial para la predicción de resultados electorales. No es sensato ya seguir ignorando lo que la gente tenga que decir. Es la gente la que vota y son, por tanto, sus declaraciones y reportes los que importan y tienen relevancia: si bien los determinantes de la autoubicación ideológica constituyen un tema importante, no menos importante es la autoubicación ideológica *per se*, cuya utilidad para propósitos predictivos resulta primordial: los beneficios

políticos podrían ser muy grandes si se le diera tanto uso a esta información como tanta atención se presta a discernir lo que en ella subyace. El bienestar subjetivo, igualmente, descuella como una herramienta sumamente útil, pero lamentablemente desperdiciada, para predecir los resultados electorales. Sin duda el beneficio político que un partido o candidato podría extraer de su correcta utilización en sus intentos por llegar al poder es enorme.

No es, por tanto, exagerado afirmar que los hallazgos a los que aquí se ha llegado comportan una enorme relevancia internacional pues, de ser tomados en cuenta, estarían otorgando una muy valiosa herramienta tanto a la academia como a los partidos políticos, probablemente los más interesados, para saber con antelación qué tantas probabilidades tienen de ganar las elecciones y actuar en consecuencia. Consiste, pues, en el descubrimiento (la ratificación en uno de los casos) científicamente sustentado, y la puesta al alcance, de dos herramientas sumamente útiles para la predicción de resultados electorales.

BIBLIOGRAFÍA

Alcántara, M. y F. Freidenberg (2003) (coord.). *Partidos Políticos en América Latina*, México, FCE.

Alcántara, M. (2004). *¿Instituciones o Máquinas Ideológicas? Origen Programa y Organización de los Partidos Latinoamericanos*, Barcelona, Institut de Ciències Polítiques i Socials.

Argyle, M. (1992). *La psicología de la felicidad*, Alianza Editorial.

Arian, A. y Michal Shamir (1983). The Primarily Political Functions of the Left-Right Continuum, *Comparative Politics*, 15, 2, 139-158.

Aristóteles, *Ética de Nicómaco*, Libro 1, Capítulo 4.

Bell, D. (1992). *El fin de las ideologías: sobre el agotamiento de las ideas políticas en los años cincuenta*, trad. Alberto Saoner Barberis, Madrid, Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Beltrán, U. (2009). Ideología y Polarización en la elección de 2006, *Política y Gobierno*, Volumen temático 2009, 83-106.

Bobbio, N. (1995). *Derecha e Izquierda. Razones y significados de una distinción política*, España, Santillana S.A. Taurus.

Bok, D. (2010). *The Politics of Happiness: what government can learn from the new research on well-being*, New Jersey, Princeton University Press.

Campbell, A., P. Converse, W. Miller y D. Stokes (1960). *The American Voter*, New York, Wiley.

Chappell, H. y W. Keech (1988). The Unemployment Rate Consequences of Partisan Monetary Policies, *Southern Economic Journal*, 55, 107-122.

Clark, A. E. y A. J. Oswald (1994). Unhappiness and Unemployment, *The Economic Journal*, 104, 648-659.

Converse, P. y G. Dupeux (1962). Politization of the Electorate in France and the United States, *Public Opinion Quarterly*, 26, 1, 1-23.

Diener, E., E. M. Suh, R. E. Lucas y H. L. Smith (1999). Subjective Well-Being: Three Decades of Progress, *Psychological Bulletin*, 125, 276-302.

Diener, E. (1984). Subjective Well-Being, *Psychological Bulletin*, 95, 542-575.

Di Tella, R., R. J. MacCulloch y A. J. Oswald (2001). Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness, *The American Economic Review*, 91, 335-341.

- Dorn, D., J. Fisher, G. Kirchgässner y A. Sousa-Poza (2007). Is it Culture or Democracy? The Impact of Democracy and Culture on Happiness, *Social Indicators Research*, 82, 505-526.
- Downs, A. (1957). *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper and Row.
- Easterlin, R. A. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all?, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27, 35-47.
- Easterlin, R. A. (2001a). Income and Happiness: Towards a Unified Theory, *The Economic Journal*, 111, 465-484.
- Easterlin, R. A. (2001b). Subjective well-being and economic analysis: a brief introduction, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 45, 225-226.
- Feld, S. y Grofman, B. (1988). Ideological Consistency as a Collective Phenomenon, *The American Political Science Review*, 82, 3, 773-788.
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2002). Subjective Questions to Measure Welfare and Well-being: A Survey, Tinbergen Institute Discussion Paper.
- Fiorina, M. (1981). *Retrospective Voting in American National Elections*, New Haven, Yale University Press.
- Fleury, C. y M. Lewis-Beck (1993). Anchoring the French Voter: Ideology versus Party, *Journal of Politics*, 55, 4, 1100-1109.
- Freire, A. (2006). Bringing Social Identities Back In: The Social Anchors of Left-Right Orientation in Western Europe, *International Political Science Review*, 27, 4, 359-378.
- Frey, B. y A. Stutzer (2000). Happiness, Economy and Institutions, *The Economic Journal*, 110, 918-938.
- Fuentes, N. y M. Rojas (2001). Economic Theory and Subjective Well-Being: Mexico, *Social Indicators Research*, 53, 289-314.
- Fuentes, N. (2005). El ingreso, la felicidad y el bienestar psicológico, en L. Garduño, B. Salinas y M. Rojas (eds.) *Calidad de Vida y Bienestar Subjetivo en México*, editorial Plaza y Valdés, México
- Gomez, B. y J. Wilson (2001). Political Sophistication and Economic Voting in the American Electorate: A Theory of Heterogeneous Attribution, *American Journal of Political Science*, 45, 4, 899-914.
- González, J.L., B. Moreno, E. Garrosa y C. Peñacoba (2005). Personality and Subjective Well-being: big five correlates and demographic variables, *Personality and Individual Differences*, 38, 1561-1569.

- Guardado, J. (2009). La identidad partidista en México. Las dimensiones políticas de la competencia en las elecciones presidenciales de 2000 y 2006, *Política y gobierno*, Volumen temático 2009, 137-175.
- Helliwell, J. y Huang, H. (2008) How's Your Government? International Evidence Linking Good Government and Well-Being, *British Journal of Political Science*, 38, 595-619.
- Hibbs, D., R. D. Rivers y N. Vasilatos (1982). On the Demand for Economic Outcomes: Macroeconomic Performance and Mass Political Support in the United States, Great Britain, and Germany." *Journal of Politics*, 44, 426-261.
- Helliwell, J. y R. Putnam (2004). The social context of well-being, *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 359, 1435-1446
- Hudson, J. (2006). Institutional Trust and Subjective Well-Being across the EU. *Kyklos*, 59 (1), pp. 43-62
- Inglehart, R., R. Foa, C. Peterson y C. Welzel (2008). Development, Freedom and Rising Happiness. A global perspective (1981-2007), *Perspectives on Psychological Science*, Association for Psychological Science, 3, 4, 264 - 285.
- Inglehart, R. (2006). Democracy and Happiness: What Causes What?, paper presented at conference on human happiness at Notre Dame University, October 22 - 24.
- Inglehart, R. y Klingemann, H. (1976). "Party Identification, Ideological Preference and the Left-Right Dimension among Western Mass Publics", en I. Budge, I. Crewe and D. Farlie (Eds.), *Party identification and beyond* (pp. 273-273). London, John Wiley.
- Kahneman, D., A. Krueger, D. Schkade, N. Schwartz, A. Stone (2004). Toward National Well-being Accounts, *Memos to the Council of Behavioral-Economics Advisors*, 94, 2, s/p
- Kasser, Tim (2002), *The High Price of Materialism*, The MIT Press, Cambridge.
- Key, Valdimer O. (1966), *The Responsible Electorate: Rationality in Presidential Voting, 1936-1960*, Cambridge, Harvard University Press.
- Kim-Prieto, C., E. Diener, M. Tamir, C. Scollon y M. Diener (2005). Integrating the Diverse Definitions of Happiness: A Time-Sequential Framework of Subjective Well-Being, *Journal of Happiness Studies*, 6, 261-300.
- Kinder, D. y R. Kiewit (1979). Economic Discontent and Political Behavior: The Role of Personal Grievances and Collective Economic Judgments in Congressional Voting, *American Journal of Political Science*, 23, 495-527.
- Kinder, D. y R. Kiewit (1981). Sociotropic Politics, *British Journal of Political Science*, 11, 129-161.
- Kitschelt, H. y Hellemans, S. (1990). The Left-Right Semantics and the New Politics Cleavage, *Comparative Political Studies*, 23, 2, 210-238.

- Knutsen, O. (1998). The Strength of the Partisan Component of Left-Right Identity. A Comparative Longitudinal Study of Left-Right Party Polarization in Eight West European Countries, *Party Politics*, 4, 1, 5-31.
- Kramer, G. (1971). Short-term Fluctuations in US Voting Behavior, 1896-1964, *American Political Science Review*, 65, 131-143.
- Kramer, G. (1983). The Ecological Fallacy Revisited: Aggregate versus Individual-level Evidence on Economics and Elections and Sociotropic Voting, *American Political Science Review*, 77, 92-111.
- Kroh, M. (2007), Measuring Left-Right Political Orientation: The Choice of Response Format, *Public Opinion Quarterly*, 71, 2, 204-220.
- Laponce, J. A. (1972). In Search of the Stable Elements of the Left-Right Landscape, *Comparative Politics*, 4, 4, 455-475.
- Laponce, J.A. (1981). *Left and Right: The Topography of Political Perceptions*. Toronto: University Press.
- Lau, R. y D. Sears (1981). Cognitive Links between Economic Grievances and Political Responses, *Political Behavior*, 3, 4, 279-302.
- Lewis-Beck, M. y M. Stegmaier (2007). "Economic Models of Voting", en Dalton, R. y H. Klingemann (ed), *The Oxford Handbook of Political Behavior*, Oxford, University Press, 518-537.
- Lipset, S.M. (1987a) "El fin de toda ideología", en S.M. Lipset (ed), *El hombre político: las bases sociales de la política*, Buenos Aires, Editorial Tecnos.
- Lipset, S.M. (1987b) "Un concepto y su historia: el fin de la ideología", en S.M. Lipset (ed), *El hombre político: las bases sociales de la política*, Buenos Aires, Editorial Tecnos.
- McBride, M. (2001). Relative-income effects on subjective well-being in the cross section, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 45, 251-278.
- McDonough, P., S. Barnes y A. López Piña (1988). Social Identity and Mass Politics in Spain, *Comparative Political Studies*, 21, 2, 200-230.
- Mutz, D. (1992). Mass Media and the Depoliticization of Personal Experience, *American Journal of Political Science*, 36, 483-508.
- Nohlen, D., Schultze, R. y otros 161 científicos (2006) *Diccionario de Ciencia Política*, Porrúa y El Colegio de Veracruz, México.
- Oswald, A.J. (2002). How Much do External Factors Affect Wellbeing? A Way to Use Happiness Economics to Decide, *The Psychologist*.

- Oswald, A.J. (1997). Happiness and Economic Performance, *The Economic Journal*, 107, 1815-1831.
- Popkin, S.L. (1994). *The Reasoning Voter. Communication and Persuasion in Presidential Campaigns*, 2da. Ed., Chicago, University Press.
- Rabotnikof, N. (2004). “Izquierda y derecha: visiones del mundo, opciones de gobierno e identidades políticas”, en García, N. (coord), *Reabrir espacios públicos. Políticas culturales y ciudadanía*, México, Plaza y Valdés.
- Rehdanz, K. y D. Maddison (2005). Climate and Happiness, *Ecological Economics*, 52, 1, 111-125.
- Robertson, D. (1985). *A Dictionary of Modern Politics*, Europa Publications Limited, London.
- Rojas, M. (2008). Experienced Poverty and Income Poverty in Mexico: A Subjective Well-Being Approach, *World Development*, 36, 6, 1078–1093.
- Rojas, M. (2007). “The Complexity of Well-Being: A Life-Satisfaction Conception and a Domains of Life Approach”, en Gough, I. y A. McGregor (eds), *Researching Wellbeing in Developing Countries*, Cambridge, University Press.
- Rojas, M. (2007a). The Complexity of Well-Being: A Life-Satisfaction Conception and a Domains-of-Life Approach, chapter 12 in I. Gough and A. McGregor (eds.) *Researching Well-Being in Developing Countries*, Cambridge University Press.
- Rojas, M. (2007b). Life Satisfaction and Satisfaction in Domains of Life: Is it a Simple or a Simplified Relationship?, *Journal of Happiness Studies*.
- Rojas, M. (2005) “El Bienestar Subjetivo en México y su relación con indicadores objetivos: Consideraciones para la política pública”, en Garduño, L., B. Salinas y M. Rojas (eds.), *Calidad de Vida y Bienestar Subjetivo en México*, México, Plaza y Valdés.
- Rojas, M. (2004). “Well-Being and the Complexity of Poverty: A Subjective Well-Being Approach”, en M. McGillivray (ed.), *Perspectives on Human Well-Being*, United Nations University Press, 2004.
- Sani, G. (1976). Mass Constraints on Political Realignment: Perceptions of Anti-System Parties in Italy, *British Journal of Political Science*, 6, 1, 1-32.
- Shively, W. (1979). The Development of Party Identification among Adults: Exploration of a Functional Model, *American Political Science Review*, 73, 4, 1039-1054.
- Tellegen, A., D. Lykken, T. Bouchard, K. Wilcox, N. Segal y S. Rich (1988). Personality Similarity in Twins Reared Apart and Together, *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 6, 1031-1039.

Tufte, E. (1975). Determinants of the Outcomes of Midterm Congressional Elections, *American Political Science Review*, 69, 812-826.

van Hoorn, A. (2007), A Short Introduction to Subjective Well-being: Its Measurement, Correlates and Policy Uses, prepared for the International Conference *Is Happiness measurable and what do those measures mean for policy?*, University of Rome 'Tor Vergata', April 2-3.

van Praag, B. M. S. y P. Fritjers (1997). Choice behaviour and verbal behaviour: a critical assessment of their relevance for practical policy, Tinbergen Institute Discussion Papers.

van Praag, B. M. S., P. Fritjers, A. Ferrer-i-Carbonell (2002). The anatomy of subjective well-being, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 51, 29-49.

Veenhoven, R. (1991). Questions on Happiness. Classical topics, modern answers, blind spots", en F. Strack, M. Argyle and N. Schwarz (eds) *Subjective wellbeing, an interdisciplinary perspective*, London, Pergamon Press.

Veenhoven, R. (1996). Developments in Satisfaction Research, *Social Indicators Research*, 37, 1-46.

Veenhoven, R. (1988). The Utility of Happiness, *Social Indicators Research*, 20, 333-354.

Weatherford, M. (1983). Economic Voting and the 'Symbolic Politics' Argument: A Reinterpretation and Synthesis, *American Political Science Review*, 77, 158-174.

Weitz-Shapiro, R. y M. Winters (2008). Political Participation and Quality of Life, Inter-American Development Bank, Research Department, Working Paper #638.

APÉNDICE

Cuadro A1. Variables con los años para los que existen

AÑOS															
VARIABLE	95	96	97	98	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	
Satisfacción de vida			X*			X*	X		X	X	X	X	X	X	X
Ideología Política	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Confianza en el gobierno	X	X					X	X	X	X	X	X	X	X	X
Sexo	X														
Edad															
Educación															
PIB per cápita**															
Crecimiento del PIB per cápita**															
Carácter del Partido															
Ideología del partido	Todos los años en que hubo elecciones para cada país														

Fuente: elaboración propia con base en información del *Latinobarómetro*, *Alcántara (2004)*, *PDBA* y *Banco Mundial*
 *El fraseo de la escala de respuesta fue distinto en estos años. En orden ascendente fue: “No muy satisfecho”, “Satisfecho”, “Bastante satisfecho”, “Muy satisfecho”
 ** Dado que esta variable se utilizó rezagada un periodo, la base de datos también cuenta con sus valores de 1994.

Cuadro A2.a Promedio de la Ideología Política de Latinoamérica por país y por año (1995-2009)*

Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Costa Rica	Chile
1995	5.26	-	5.87	-	-	4.87
1996	5.66	5.06	5.06	5.67	5.98	4.82
1997	5.56	4.98	4.84	6.22	6.14	4.84
1998	5.89	4.83	5.17	5.34	5.48	4.95
2000	5.70	4.61	5.04	5.48	6.38	4.96
2001	5.67	5.19	5.71	6.38	6.89	5.18
2002	5.31	5.08	5.32	7.02	7.35	5.11
2003	5.42	5.07	5.46	6.15	5.67	5.27
2004	5.51	4.63	5.08	5.57	5.19	4.89
2005	5.67	4.72	5.14	6.10	5.65	4.85
2006	5.37	4.83	5.20	5.58	6.25	4.78
2007	5.54	5.22	5.13	5.84	6.11	4.82
2008	5.66	4.73	5.39	5.88	5.63	4.82
2009	5.52	4.68	5.54	6.35	6.25	4.69

Fuente: elaboración propia con base en información del *Latinobarómetro*.

* Escala de medición de la Ideología Política de 0 a 10.

Cuadro A2.b Promedio de la Ideología Política de Latinoamérica por país y por año (1995-2009)*

Año	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Nicaragua
1995	-	-	-	-	4.81	-
1996	5.25	5.38	4.76	7.10	4.55	5.34
1997	5.38	5.30	4.20	7.16	5.33	5.54
1998	5.51	5.52	5.22	6.98	5.47	5.06
2000	5.39	5.31	4.99	5.56	5.36	4.54
2001	5.53	6.43	5.76	8.10	5.75	5.42
2002	5.63	6.55	6.25	7.59	4.89	6.32
2003	5.46	5.93	6.11	6.61	5.00	5.88
2004	5.24	5.92	4.94	5.75	4.76	5.25
2005	5.19	6.33	5.27	5.95	5.10	5.53
2006	5.37	5.33	5.25	6.17	5.52	5.00
2007	5.12	5.13	4.62	5.73	5.27	5.08
2008	4.92	4.80	5.21	5.64	5.13	5.19
2009	4.52	4.34	5.12	6.31	5.30	4.90

Fuente: elaboración propia con base en información del *Latinobarómetro*.

* Escala de medición de la Ideología Política de 0 a 10.

Cuadro A2.c Promedio de la Ideología Política de Latinoamérica por país y por año (1995-2009)*

Año	Panamá	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	Rep. Dom.
1995	-	5.80	5.99	5.58	5.98	-
1996	4.02	5.87	5.59	5.23	5.92	-
1997	5.45	5.07	5.64	5.28	6.02	-
1998	7.38	5.21	5.50	5.57	5.50	-
2000	5.89	5.11	5.36	5.26	5.49	-
2001	6.12	5.54	5.56	4.96	6.04	-
2002	5.29	5.70	5.39	5.13	6.22	-
2003	5.12	5.77	5.27	4.87	6.12	-
2004	4.06	5.04	4.77	4.83	4.69	5.86
2005	4.81	5.43	5.13	4.48	5.32	5.83
2006	4.60	5.09	5.11	4.68	5.54	7.10
2007	5.15	5.14	5.13	4.78	5.26	6.24
2008	5.95	5.23	4.84	4.65	5.01	5.77
2009	6.26	5.18	5.13	4.57	4.79	5.63

Fuente: elaboración propia con base en información del *Latinobarómetro*.

* Escala de medición de la Ideología Política de 0 a 10.

Cuadro A3. Promedio de la Ideología Política de Latinoamérica del periodo 1995-2009

País	Promedio Ideología Política*	Desviación Estándar**	
Honduras	6.51	0.82 [†]	DERECHA
Rep. Dominicana	6.07	0.54	
Costa Rica	6.07	0.59 [†]	
Colombia	5.97	0.46	
El Salvador	5.56	0.65 [†]	↑
Venezuela	5.56	0.50	
Argentina	5.55	0.17	
Panamá	5.39	0.94 [†]	
Paraguay	5.37	0.31	
Nicaragua	5.31	0.45	
Perú	5.31	0.33	
Brasil	5.28	0.28	
Ecuador	5.27	0.29	↓
Guatemala	5.21	0.57	
México	5.16	0.33	
Uruguay	4.99	0.34	
Chile	4.92	0.16	
Bolivia	4.90	0.22	IZQUIERDA

Fuente: elaboración propia con base en información del *Latinobarómetro*.

Nota: Considerando que para cada país el número de observaciones no fue el mismo año con año, el promedio que se presenta aquí para cada país es el promedio de los promedios de cada año. Con esto se evitan los sesgos provocados por la sobrerrepresentación de las muestras más grandes.

* Escala de medición de 0 a 10.

** Es la desviación estándar de la distribución de promedios anuales del periodo 1995-2009.

n: 236 años-país

[†] Los cuatro países ideológicamente más polarizados durante el periodo estudiado son relativamente de derecha y son centroamericanos.

Cuadro A4. Episodios en que la victoria de la primera y la segunda vuelta electorales no fueron ganadas por el mismo candidato

AÑO	PAÍS	Candidatos ganadores y partidos que representan	
		1ª vuelta	2da. vuelta
1996	Ecuador	Jaime Nebot (Partido Social Cristiano)	Abdalá Bucaram (Partido Roldosista Ecuatoriano)
1997	Colombia	Horacio Serpa (Partido Liberal)	Andrés Pastrana (Partido Conservador)
1999	Uruguay	Tabaré Vázquez (Encuentro Progresista)	Jorge Batle (Partido Colorado)

2003	Argentina	Carlos Menem (Partido Justicialista)	Néstor Kirchner (Alianza Frente para la Victoria)
2006	Perú	Ollanta Humala (Unión por el Perú)	Alan García (Partido Aprista Peruano)

Fuente: elaboración propia con base en información de *PDBA*.

Cuadro A5. Clasificación ideológica de los partidos políticos latinoamericanos

IDEOLOGÍA DEL PARTIDO	PAÍS	PARTIDOS
Izquierda	Ecuador	MUPP (Movimiento Patchakutick-Nuevo País)
	El Salvador	FMLN (Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional)
	Guatemala	FDNG (Frente Democrático Nueva Guatemala)
	México	PRD (Partido de la Revolución Democrática)
	Nicaragua	FSLN (Frente Sandinista de Liberación Nacional)
	Uruguay	FA (Frente Amplio)
Centro-Izquierda	Argentina	FREPASO (Frente del País Solidario) y UCR (Unión Cívica Radical)
	Brasil	PDT (Partido Democrático Trabalhista) y PT (Partido dos Trabalhadores)
	Chile	PPD (Partido por la Democracia) y PS (Partido Socialista)
	Costa Rica	PFD (partido Fuerza Democrática)
	Ecuador	ID (Izquierda Democrática) y PRE (Partido Roldosista Ecuatoriano)
	Honduras	PLH (Partido Liberal Hondureño)
	Panamá	PRD (Partido Revolucionario Democrático)
	Perú	PAP (Partido Aprista Peruano)
Venezuela	MAS (Movimiento al Socialismo) y MVR (Movimiento V República)	
Centro	Argentina	PJ (Partido Justicialista)

	Bolivia	MIR (Movimiento de Izquierda Revolucionaria), MNR (Movimiento Nacionalista Revolucionario) y UCS (Unión Cívica Solidaria)
	Brasil	PSDB (Partido da Social Democracia Brasileira)
	Chile	PDC (Partido de la Democracia Cristiana) y RN (Renovación Nacional)
	Colombia	PL (Partido Liberal)
	Costa Rica	PLN (Partido Liberación Nacional) y PUSC (Partido de la Unidad Social Cristiana)
	Ecuador	DP (Democracia Popular)
	Guatemala	PAN (Partido de Avanzada Nacional)
	México	PAN (Partido Acción Nacional) y PRI (Partido Revolucionario Institucional)
	Panamá	PA (Partido Arnulfista)
	Paraguay	ANR (Asociación Nacional Republicana) y PLRA (Partido Liberal Radical Auténtico)
	Rep. Dominicana	PLD (Partido de la Liberación Dominicana) y PRD (Partido Revolucionario Dominicano)
	Uruguay	PC (Partido Colorado) y PN (Partido Nacional)
	Venezuela	AD (Acción Democrática)
Centro-derecha	Bolivia	ADN (Acción Democrática Nacionalista)
	Brasil	PMDB (Partido do Mov. Democrático Brasileiro) y PPB (Partido Progressista Brasileiro)
	Chile	UDI (Unión Demócrata Independiente)
	Colombia	PC (Partido Conservador)
	Ecuador	PSC (Partido Social Cristiano)
	Honduras	PNH (Partido Nacional Hondureño)
	Perú	Cambio90
	Rep. Dominicana	PRSC (Partido Revolucionario Socialcristiano)

	Venezuela	COPEI (Comité de Organización Político Electoral Independiente) y PV (Proyecto Venezuela)
Derecha	Brasil	PFL (Partido da Frente Liberal)
	El Salvador	ARENA (Alianza Revolucionaria Nacionalista)
	Guatemala	FRG (Frente Republicano Guatemalteco)
	Nicaragua	PLC (Partido Liberal Constitucionalista)
Fuente: elaboración propia con base en información de <i>Alcántara (2004)</i> .		

Cuadro A6. Media de la satisfacción de vida de acuerdo con el carácter de los partidos que llegaron a la presidencia en América Latina durante el periodo 1995-2010

Carácter de los partidos que llegaron a la presidencia	Media de la satisfacción de vida*
Oficial	3.06
Oposición	2.91

Fuente: Elaboración propia con base en información de la *Political Database of the Americas y Latinobarómetro*

n= 36

* La prueba de desigualdad de medias resultó estadísticamente significativa (p-value=0.065), es decir, hay evidencia estadísticamente sustentada de que las medias son distintas.

Nota: El ejercicio se hace con la información a nivel promedio-país, es decir, cada cifra indica el promedio de la ideología promedio de los episodios en que ganó el oficialismo y la oposición, respectivamente.

Cuadro A7. Media de la confianza en el gobierno de acuerdo con el carácter de los partidos que llegaron a la presidencia en América Latina durante el periodo 1995-2010

Carácter de los partidos que llegaron a la presidencia	Media de la confianza en el gobierno*
Oficial	2.34
Oposición	1.92

Fuente: Elaboración propia con base en información de la *Political Database of the Americas y Latinobarómetro*

n= 36

* La prueba de desigualdad de medias resultó estadísticamente significativa (p-value=0.0008), es decir, hay evidencia estadísticamente sustentada de que las medias son distintas.

Nota: El ejercicio se hace con la información a nivel promedio-país, es decir, cada cifra indica el promedio de la confianza en el gobierno promedio de los episodios en que ganó el oficialismo y la oposición, respectivamente.

Cuadro A8. Modelo para probar predicción de resultados electorales sin Autoubicación Ideológica

Variable dependiente: <i>IP</i>		
Variab independientes	Coficiente	(Error estándar)
<i>Constante</i>	16.315**	(8.135)
<i>educa</i>	0.004	(0.094)
<i>PIBpc</i>	0.000028	(0.00011)
<i>sexo</i>	-0.121	(0.130)
<i>edad</i>	-0.198**	(0.088)
$R^2 = 0.121$		

**Significativa al 5%

n = 61

Fuente: Elaboración propia

Cuadro A9. Matriz de correlaciones de las variables independientes

	<i>Izq_Der</i>	<i>edad</i>	<i>educa</i>	<i>sexo</i>	<i>PIBpc</i>	<i>sat_vid</i>	$\Delta PIBpc$	<i>conf_gob</i>
<i>Izq_Der</i>	1							
<i>edad</i>	-0.127	1						
<i>educa</i>	-0.172	0.075	1					
<i>sexo</i>	0.065	-0.466	-0.257	1				
<i>PIBpc</i>	-0.124	0.714	0.207	-0.459	1			
<i>sat_vid</i>	0.425	-0.104	-0.323	0.208	0.145	1		
$\Delta PIBpc$	-0.056	0.196	0.093	0.055	0.153	-0.238	1	
<i>conf_gob</i>	-0.0669	0.299	0.101	-0.250	0.356	0.184	0.348	1

Naturalmente, el crecimiento del PIB y el crecimiento del PIB per cápita guardan una correlación muy alta. Esto es irrelevante dado que estas variables no son incluidas en un mismo modelo.
Fuente: elaboración propia.

Cuadro A10. Modelo para probar predicción de resultados electorales sin Bienestar Subjetivo y con Desempeño Económico

Variable dependiente: <i>Op</i>		
Variab independientes	dF/dx	(Error estándar)
$\Delta PIBpc$	0.008	(0.017)
<i>educa</i>	-0.039	(0.039)
<i>sexo</i>	0.015	(0.052)
<i>edad</i>	-0.018	(0.027)
Pseudo- $R^2 = 0.030$		

n=35

Ningún coeficiente es significativo

Fuente: Elaboración propia

Cuadro A11. Modelo para probar predicción de resultados electorales únicamente con Bienestar Subjetivo

Variable dependiente: <i>Op</i>		
VARIABLES INDEPENDIENTES	dF/dx	(Error estándar)
<i>sat_vid</i>	-0.699*	(0.379)
Pseudo-R ² = 0.074		
* Significativa al 10%		
n=36		
Fuente: Elaboración propia		

Cuadro A12. Modelo para probar predicción de resultados electorales únicamente con Desempeño Económico

Variable dependiente: <i>Op</i>		
VARIABLES INDEPENDIENTES	dF/dx	(Error estándar)
$\Delta PIBpc$	0.008	(0.017)
Pseudo-R ² = 0.002		
n=61		
Fuente: Elaboración propia		

Cuadro A13. Modelo para explicar margen de victoria entre oficialismo y oposición sin Bienestar Subjetivo

Variable dependiente: <i>Of-Op</i>		
VARIABLES INDEPENDIENTES	Coeficiente	(Error estándar)
<i>Constante</i>	47.380	(150.595)
$\Delta PIBpc$	-0.255	(0.9175)
<i>educa</i>	1.506	(1.702)
<i>sexo</i>	-0.986	(2.404)
<i>edad</i>	-0.332	(1.224)
R ² = 0.028		
Ningún coeficiente es estadísticamente significativo		
n=53		
Fuente: Elaboración propia		

Cuadro A14. Modelo para probar predicción de resultados electorales con Bienestar Subjetivo y Confianza en el Gobierno

Variable dependiente: <i>Op</i>		
Variables independientes	dF/dx	(Error estándar)
<i>sat_vid</i>	-1.055	(0.659)
<i>conf_gob</i> [†]	-0.927**	(0.451)
$\Delta PIBpc$	-0.013	(0.039)
<i>educa</i>	-0.173	(0.116)
<i>sexo</i>	0.111	(0.133)
<i>edad</i>	0.133	(0.104)
Pseudo-R ² = 0.382		
[†] <i>conf_gob</i> = confianza en el gobierno promedio ** Significativa al 5% n=31		
Fuente: Elaboración propia		