

## 2. Estudio de los Procesos Electorales desde el Enfoque Neoclásico

La ciencia económica ha analizado los procesos electorales apegándose a “la mecánica Newtoniana, que se distingue por estar sustentada en tres pilares fundamentales: preferencias exógenas de actores representativos, racionalidad y equilibrio.” (Castañeda, 2009). Ha estudiado el comportamiento de los agentes económicos y políticos utilizando el instrumental económico neoclásico para analizar su comportamiento basándose principalmente en la teoría de la elección.

No deben confundirse la teoría de la elección pública con la teoría de la elección social. La teoría de la elección pública surgida en los años cincuenta fue objeto de gran atención en 1986 cuando James Buchanan, uno de sus dos arquitectos principales (el otro fue Gordon Tullock), ganó el premio Nobel en economía. “La teoría de la elección pública toma los mismos principios que los economistas utilizan para analizar las acciones de los agentes en el mercado y las aplica a las acciones de los agentes en la toma de decisiones colectivas.

Los economistas que estudian el comportamiento en el mercado privado asumen que el interés propio (o egoísmo) es la motivación principal de los agentes... Por su parte, los economistas de la elección pública hacen la misma suposición – aunque el agente que actúa en el mercado político tiene cierta preocupación por otros, su motivo principal, ya sean votantes, políticos, cabilderos, o burócratas, es el interés propio”<sup>1</sup>. Es decir, la economía de la elección pública “profundiza en el estudio de la decisiones que se hacen en

---

<sup>1</sup><http://www.econlib.org/>

el sector público... se pregunta ¿quiénes son los agentes que toman y ejecutan las decisiones en el gobierno?” (Rojas, 2005). El objeto principal de la elección pública es la misma que aquella de las ciencias políticas: la teoría del Estado, reglas del voto, comportamiento de los votantes, partidos políticos, la burocracia, etc... El postulado básico de la elección pública, igual que para la economía, es que el hombre es egoísta, racional y maximizador de su utilidad” (Mueller, 2006).

Por su parte, la teoría de la elección social estudia la forma en que las decisiones de grupo son tomadas. Siguiendo a Rojas (2005), una decisión de grupo es una decisión que, una vez tomada, es de acato obligatorio para todos los miembros del grupo, hayan estado de acuerdo o en desacuerdo con la decisión... Las preguntas que se hace la teoría de la elección social son: ¿Cuáles son las reglas que debería usar un grupo para tomar una decisión? ¿Equivale cada persona a un voto? ¿Se debería decidir con base en criterios de mayoría simple o calificada? ¿Qué pasaría si no hay una opción que claramente sea preferida por la mayoría?, entre otras. Muchas de las decisiones sociales pueden considerarse como decisiones de grupo. Por ejemplo, la decisión de quién será el presidente del país no puede ser una decisión individual, pues no es posible que cada quien tenga el presidente de sus preferencias.

En igual sentido, toda política económica es una decisión de grupo. Muchas sociedades manejan esquemas mixtos de decisión social basados en mecanismos de votación directa, representatividad, asambleas populares y delegación. En estos esquemas la elección de presidentes, gobernadores y diputados se hace mediante votación directa, mientras que muchas decisiones legislativas se dejan a los representantes, y la gran mayoría de decisiones de política económica se delegan a las autoridades y la burocracia. Entonces, continua Rojas, la teoría de la elección social plantea los interrogantes de qué esquemas son

más favorables para que la sociedad tome decisiones de grupo. Se cuestiona la capacidad de los votantes de realizar un juicio correcto en los procesos electorales, en parte por su capacidad de procesar la información y en parte por su propensión a ser persuadido por las campañas publicitarias. Se cuestiona también la posibilidad de que se generen minorías estructurales. Por lo tanto, concluye Rojas, toda sociedad debe plantearse cuáles decisiones tomar directamente, cuáles decisiones dejar que sean tomadas por sus representantes y cuáles se delegarán en autoridades específicas. Los distintos esquemas de elección social influyen en las políticas que se toman y en el bienestar que reciben los miembros de la sociedad.

Atrayendo la idea de la maximización de utilidades al campo de los estudios electorales, Downs dio un empuje muy considerable a la ciencia política, desarrollando así, la teoría de la elección racional. La base conceptual de la teoría es que el individuo votará por el partido que mayor afinidad tenga con sus intereses y que maximicen su beneficio esperado; es decir, la teoría supone que la decisión del voto resulta de un cálculo influenciado por una serie de elementos evaluados racionalmente por el ciudadano; se trata, entonces, de un análisis de costo-beneficio. La lógica fundamental de la teoría es que el individuo se inclina a votar por aquel partido cuya postura muestre una mayor congruencia con sus preferencias, o bien, por la preferencia que mayor importancia tenga para él. De lo anterior se puede derivar que los candidatos de los partidos deberían tomar sus decisiones con base en una conducta racional, con la cual se puedan colocar en una postura favorable ante la percepción de los votantes y así obtienen el triunfo en una elección.

De acuerdo con la teoría de la elección racional puede predecirse que los electores votarán por el partido que mejor representa sus intereses. Esta teoría supone que el votante puede y debe identificar cuál es el partido que se encuentra a una menor distancia

ideológica de aquellos elementos que son relevantes para definir su voto. La hipótesis del votante racional fue desarrollada en un principio por Downs en 1957 y desarrollada más adelante por Tullock en 1967 y por Riker y Ordeshook en 1968 y 1973 respectivamente. Esta teoría dice que cuando el votante se encuentra decidiendo entre dos partidos o candidatos, éste imagina las diferentes utilidades que se derivan de las políticas prometidas por cada candidato. El votante calcula la utilidad esperada de la victoria de cada candidato, y naturalmente vota por aquel cuyas políticas prometen la utilidad más alta. Por lo tanto, el ejercicio del voto es puramente el acto instrumental de la teoría de la elección racional. Uno vota para propiciar la victoria del candidato preferido. El beneficio de votar es la diferencia en las utilidades esperadas de las políticas de los dos candidatos (llamemos a esta diferencia B) (Mueller, 2006).

Es importante aclarar que el comportamiento del candidato se supone dinámico o cambiante, mientras que las preferencias de los votantes se consideran estáticas o no cambiantes. El modelo simplifica la situación de esta manera y así permite predecir que para el caso de una elección entre dos partidos, la posición de los candidatos convergerá en la “mediana” -estadísticamente hablando- de las preferencias de los votantes; un resultado conocido como el Teorema del Votante Mediano. La razón de esta decisión en la modelación es intuitivamente obvia: un votante racional siempre preferirá al candidato más cercano a la ubicación que le corresponde en este espacio unidimensional de decisión. El elemento de decisión o candidato cuya posición se ubique en –o cerca de- la mediana, asegura la posición óptima, esto es, maximiza la cantidad de votos esperados.

Claro que este enfoque enfrenta críticas, porque implica que existe una probabilidad infinitesimal de que todos los votantes escojan al candidato 1 y que el candidato 2 no recibiera ningún voto. Además el elector racional sabe que  $p$  tiene error en su medición;

entonces, al tomar la decisión de votar, el votante racional debe calcular la probabilidad de que su voto haga o rompa un empate, dado  $p$ , y la inexactitud con que fue estimado. Esta probabilidad esta inversamente relacionada con  $\sqrt{Np(1-p)}$ , la desviación estándar del número estimado de personas que votarán por el candidato 1, y por lo tanto también se vuelve infinitesimal al tiempo que  $N$  crece.

Existe una paradoja: ya que algunas personas han notado que la probabilidad de ser atropellado por un vehículo mientras se está regresando de votar es similar a la probabilidad de ejercer el voto decisivo<sup>2</sup>. Si el hecho de ser atropellado es peor que el candidato preferido de uno pierda, entonces el costo potencial de votar excede la ganancia potencial, y ningún individuo egoísta y racional iría a votar. Sin embargo, millones lo hacen y esa es la paradoja.

Hay esencialmente tres formas para dar la vuelta a la paradoja: (1) redefinir el cálculo del votante racional para que la acción racional sea votar; (2) relajar el supuesto de racionalidad; (3) relajar el supuesto de egoísmo. La manera más sencilla de reconciliar la racionalidad del votante es suponer la existencia de beneficios por el hecho de votar, sin importar si el voto es decisivo. Los individuos pudieran tener cierto deber cívico o patriótico que se satisface con el hecho de votar, dando una utilidad  $D$ .

Por su parte, Ferejohn y Fiorina, en la década de los setenta escriben un artículo sobre el votante racional como una estrategia minimax, en el que reconocen que el talón de Aquiles de esta teoría es el supuesto de racionalidad. Proponen una estrategia de decisión del votante en la que todas las opciones tienen igual peso, como una estrategia minimax. Con esta regla de decisión se calcula el arrepentimiento que uno experimentaría por elegir

---

<sup>2</sup> En 1948, Skinner es la primera persona que utiliza la probabilidad de un accidente como un punto que frustra la hipótesis del votante racional, lo hace aproximadamente nueve años antes que Downs la escribiera.

una estrategia determinada. Entonces uno elige la opción que minimiza dicho arrepentimiento.

### Matriz 2.1 Minimax

		Estados	
		$S_I$	$S_D$
Estrategias	Votar	(a) C	(c) 0
	Abstenerse	(b) 0	(d) B-C

Fuente: Mueller, 2006 p. 308.

En este caso hay dos estados esenciales a considerar: (1)  $S_I$  el resultado de la elección es independiente del voto individual; y (2)  $S_D$  el voto individual produce la victoria del candidato preferido. Si  $S_I$ , entonces votar genera un arrepentimiento de C; y si  $S_D$ , entonces abstenerse genera un arrepentimiento de B-C, donde B es el beneficio de que el candidato preferido resulte victorioso, si B es al menos el doble de C, entonces ocurre el máximo arrepentimiento, por lo tanto, la estrategia minimax es votar. Sin embargo, esta estrategia es extremadamente conservadora y ha enfrentado severas críticas... La defensa de Ferejohn y Fiorina ante las críticas, es que su tesis es congruente y está soportada por la evidencia empírica (Mueller, 2006). Al respecto, la sección que se presenta a continuación hace referencia a algunos estudios empíricos importantes sobre esta teoría.

### 2.1 Evidencia de la teoría de la elección racional

Existe una gran cantidad de estudios que encuentran que los electores tienden a apoyar candidatos que promueven políticas congruentes con sus preferencias; o sea que, hay un componente de racionalidad y optimización en el elector. La mayor parte de esta literatura y la más importante y clara ha sido desarrollada con base en estudios electorales en los Estados Unidos. Ferejohn y Fiorina ponen a prueba su estrategia minimax en encuestas realizadas para las elecciones de 1952, 1956, 1960 y 1964 y encuentran sustento para ella en cinco ocasiones, mientras que para la hipótesis Downsiana sólo una, en la elección de 1975. Por su parte, Ashenfelter y Kelley en 1972 concluyen que la teoría del voto sustentada por la evidencia es la que supone el sentido del deber u obligación como la motivación principal para ejercer el voto. Los resultados de estos y otros estudios fueron sintetizados por Mueller (2006) y se encuentran en el cuadro 2.1.

Pacheco et al (2005) hacen una recopilación de los estudios que consideran más significativos a este respecto. El primero estudio es el de Page y Brody (1972) quienes encontraron que la percepción del electorado sobre la posición de los candidatos presidenciales con respecto a la guerra de Vietnam jugó en aquella ocasión un papel fundamental en la elección presidencial en 1968. Es decir, el tema a decidir en la mente del elector era saber cual era la posición de cada candidato respecto de la guerra, y con base en ello se tomaba la decisión de a que candidato político elegir. El segundo estudio es el de Jackson (1975), él presentó un modelo –ahora clásico- que explica la elección presidencial de 1964. Este autor demostró que la decisión del voto, está fuertemente influenciada por las evaluaciones que las personas realizan sobre la posición que guardan los diferentes partidos políticos con respecto a las diferentes políticas públicas que éstos promueven.

**Cuadro 2.1. Resultados de los estudios sobre la hipótesis del votante racional**

<i>Estudio</i>	<i>Muestra y Periodo de tiempo</i>	<i>P</i>	<i>B</i>	<i>D</i>	<i>C</i>	<i>E</i>	<i>Y</i>
Riker y Ordershook, 1968	4,294 cuestionarios Elecciones presidenciales en los Estados Unidos: 1952, 1956, 1960	+	+	+			
Brody y Page, 1973	2,500 cuestionarios Elección presidencial en los Estados Unidos, año 1968		0			+	
Ashenfelter y Kelley, 1975	1,893 cuestionarios Elecciones presidenciales en los Estados Unidos, 1960 y 1972	0	+	+	-	+	-
Silver, 1973	959 cuestionarios Elección presidencial en los Estados Unidos: 1960	0	+?	+?	-	+	
Frohlich, Oppenheimer, Smith y Young, 1978	1,067 cuestionarios Elección presidencial en los Estados Unidos: 1964	+	+?	+?	-?		
Parry, Moyser y Day, 1992	Cerca de 1600 cuestionarios Elecciones nacionales y locales en el Reino Unido: 1984 y 1985	+?	+?				
Matsusaka y Palda, 1993	2,744 cuestionarios Elecciones nacionales en Canadá, 1979y 1980	0				+	
Knack, 1994	4,651 cuestionarios Elecciones nacionales en los Estados Unidos: 1984, 1986 y 1988			+		+	-
Greene y Nikolaev, 1999	Cerca de 21,000 cuestionarios Elecciones en Estados Unidos: 1972-1993	-				+	-
Turner y Eymann, 2000	1,400 cuestionarios Elección nacional en Alemania: 1990	(débil) <sup>a</sup>					
Notas: P, B, D y C son proxies de los componentes principales del modelo Downsiano., R=PB+D-C.							



E y Y representan el nivel de educación y el ingreso del votante. “+” indica un efecto positivo significativo en la probabilidad de que el encuestado respondiera que votó, “-“ un coeficiente negativo significativo, y “0” un coeficiente insignificante. Los espacios en blanco implican que la variable no fue incluida. Un signo de interrogación implica incertidumbre sobre el hecho de que las proxies utilizadas estén relacionadas a variables relevantes.

<sup>a</sup> Thurner y Eymann probaron si las diferencias perceptibles en las posiciones de los partidos políticos respecto a temas clave aumentan la propensión al voto. Solamente para la política de inmigración se encontró un efecto significativo.

Fuente: Mueller, 2006 p. 314.

Más adelante, Aldrich (1980) y Whitby y Bledsoe (1986) encontraron y reportaron evidencia de que los resultados electorales de senadores –en Estados Unidos- son dependientes de las preferencias ideológicas de los votantes; y que éstos “comparan” los elementos de discrepancia entre el titular y el rival. En investigaciones más recientes y en coincidencia con los estudios previos, Alvarez y Nagler (1995) argumentan que la ideología y los diferentes elementos políticos juegan un rol sumamente importante; al menos dentro de la elección presidencial de Estados Unidos en 1992. En particular, estos autores señalan que el estado de la economía, el déficit y el aborto -como temas económicos y morales- fueron tres elementos muy importantes dentro de la evaluación que los ciudadanos hicieron sobre las posturas de los candidatos.

## **2.2 La teoría de la elección racional en México**

Para el caso de México, se han realizado algunos estudios para determinar ciertos elementos políticos que influyen en la decisión del voto. Los estudios existentes para nuestro país son tan recientes como lo es el proceso de democratización del sistema político mexicano. A continuación se presenta un resumen cronológico de tales trabajos que se encuentran recopilados en Pacheco et al (2005).

Entre los primeros trabajos realizados, está el estudio de Yanner (1992) quien encontró que el tema de la corrupción fue un importante factor que influyó en las elecciones de 1988. Para la elección presidencial siguiente, Moreno y Yanner (1995) encontraron, con una regresión logística multivariada (multilogit) que en 1994 los tres principales candidatos en competencia pusieron sobre la mesa de discusión diferentes elementos políticos que captaron la atención de una gran audiencia, tales como la descentralización de poderes, la reforma electoral, y el empuje al proceso de democratización. Los autores sostienen que otros temas como el respeto al voto y la preocupación sobre la violencia política que se vivía en ese momento fueron también factores que influyeron en la elección presidencial de ese año. De manera más conceptual, Magaloni (1996) afirma que tanto los factores económicos como los políticos e institucionales son los ejes o guías fundamentales para el elector al momento de decidir y votar. Según este autor los electores no-priistas que dan prioridad al eje político están dispuestos a votar por cualquier partido opositor -al PRI- que tenga la mayor posibilidad de conseguir la victoria. Mientras que los que dan un mayor peso a factores económicos, difícilmente están dispuestos a sacrificar su ideología para derrotar al partido en el poder.

Más adelante, Poiré (1997) presenta una variante del modelo de utilidad esperada para elecciones multipartidistas aplicada a la elección federal mexicana de 1997 con la cual estima la dirección y magnitud del voto estratégico en México por primera vez. Además, ilustra la ausencia de correlaciones estadísticamente confiables de las características sociales y demográficas de los electores y su propensión a comportarse estratégicamente.

Buendía (2000) enfatiza las razones económicas y asegura que el voto económico retrospectivo ocupa un lugar preponderante en la decisión del elector mexicano. El autor afirma que si la economía crece, el votante apoyará al partido en el poder, mientras que si el

estado de la economía se deteriora, los electores tenderán a votar por la oposición. En contraposición, Moreno, en su libro publicado en 2003, afirma que para las elecciones del año 2000 fueron los ejes político-institucional y moral los que explican de manera significativa las preferencias de los votantes; en cambio el eje económico no influyó de manera importante en la decisión de voto del elector mexicano.

Para la elección presidencial del año 2000, Magaloni y Poiré (2004) afirman que el factor económico y el factor moral -ejes de decisión en los que tradicionalmente los votantes en democracias más avanzadas han basado sus competencias políticas- empiezan a jugar un papel cada vez más importante en la democracia mexicana. Afirman que algunos elementos tales como la educación, el sector salud, la reforma política, el combate de la corrupción y la privatización de la Comisión Federal de Electricidad fueron elementos importantes debatidos por los candidatos presidenciales en el año 2000.

Refiriéndose a los factores que determinan la decisión de un individuo al votar por un partido u otro, Pacheco et al (2005) muestran por medio de un análisis de regresión logit que: a) los aspectos en eje económico<sup>3</sup> son más importantes para los electores que aquella que le conceden a los que se ubican en el eje moral<sup>4</sup>; b) mientras más grande es la importancia que un votante le concede a un factor, mayor es la diferenciación que éste hace sobre las distancias ideológicas de los partidos; y c) la votación del elector puede ser explicada en la mayoría de los casos mediante la importancia que ellos declaran conceder a

---

<sup>3</sup> El eje económico también es conocido como el eje izquierda-derecha económica. Aunque existen muchas discusiones sobre lo que significan los términos izquierda y derecha económica, se considera que la diferencia está basada en la estatización; la izquierda se caracteriza por un mayor control del Estado en las decisiones económicas y la derecha propone una menor intervención del Estado.

<sup>4</sup> El eje moral, o también conocido como eje liberal-conservador está relacionado con los valores, la libertad de pensamiento y el estilo de vida de los habitantes de un país o región (los liberales son más condescendientes a diversos estilos de vida, mientras que los conservadores prefieren los valores tradicionales y se muestran menos tolerantes con los cambios en la sociedad).

cada elemento y la percepción que ellos tienen sobre la posición que guardan cada uno de los partidos políticos.

En resumen, la literatura especializada en México señala que hay algunos temas políticos y morales que efectivamente influyen en la conducta del votante, que el elector es congruente entre sus preferencias y percepciones, pero no puede hacer una diferenciación clara entre los partidos y sus propuestas y que son los elementos económicos los más importantes al momento de decidirse por el voto; y que estos elementos junto con los políticos y morales pueden ser modelados y con base en ellos predecir la preferencia electoral.

Dentro de la literatura referente al sistema electoral mexicano, este trabajo se enfoca en la más reciente elección presidencial con la pretensión de hacer inferencias sobre la polarización del voto entre las dos opciones principales, PAN y Alianza por el Bien de Todos, a partir de los resultados oficiales proporcionados por el Instituto Federal Electoral (IFE). Lo anterior por medio del análisis de la distribución de los votos y la diferencia entre los candidatos presidenciales por casilla electoral.