

Análisis Económico de la Conducta de los Votantes

César Martinelli

ITAM

(por aparecer en El Trimestre Económico, Abril-Junio 2006)

Economía Política

- Macroeconomía Política: instituciones políticas y desempeño económico. Textos: Persson y Tabellini (2000 y 2003), Drazen (2000), Acemoglu y Robinson (2005)
- Microeconomía Política: agentes (votantes, partidos, medios de comunicación, políticos de carrera, burócratas, jueces). Monografía: Merlo (2005)
- Este artículo: Literatura en microeconomía política sobre conducta del votante; énfasis en los problemas de información y coordinación de los votantes

Apenas entra en el campo político, el típico ciudadano se precipita a un nivel más bajo en el rendimiento mental. Razona y conduce sus análisis de un modo que él reconocería de inmediato como infantil si usara sus propias esferas de intereses. Se convierte en primitivo, regresa a ser asociativo y afectivo.

Joseph Schumpeter, *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, 1942

... para Dahl y otros, preferencia es sinónimo de “voluntad”. Desde mi óptica, “voluntad” sólo aferra a la “opinión sin información” y, por eso, deja en la penumbra e ignora la opinión que interactúa con flujos de información, es decir la parte más importante de la opinión pública.

Giovanni Sartori, *¿Qué es la Democracia?*, 2003

Participación Electoral en América Latina 1980-2000

País	Presidente	Congreso	Obligatoria	¿Sanciones?	¿Se Aplican?
Uruguay	94.1	95.7	Sí	Sí	Sí
Costa Rica	80.7	80.1	Sí	No	
Chile	80.2	83.4	Sí	Sí	Sí
Argentina	79.9	80.2	Sí	Sí	No
Nicaragua	78.7	74.8	No		
Brasil	78.3	73.2	Sí	Sí	No
Panamá	73.2	73.1	Sí	No	
Honduras	71.3	71.3	Sí	Sí	No
Ecuador	68.8	62.2	Sí	Sí	Sí
Perú	68.4	63.4	Sí	Sí	Sí
México	63.0	56.2	Sí	Sí	No
R. Dominicana	60.2	55.1	Sí	No	
Bolivia	59.2	59.3	Sí	Sí	No
Venezuela	57.5	57.8	No		
Paraguay	49.5	52.8	Sí	Sí	No
El Salvador	45.4	44.5	Sí	No	
Colombia	41.0	35.8	No		
Guatemala	35.5	38.8	No		

El Cálculo del Votante

Tullock (1967) y Riker y Ordeshook (1968):

$$\text{Decisión óptima} = \begin{cases} \text{votar si} & pB + D > C \\ \text{abstenerse si} & pB + D < C \end{cases} \cdot \quad (1)$$

p : la probabilidad de que un solo voto es decisivo, B : beneficio para el votante de que gane su candidato preferido, D : beneficio directo para el votante de votar, C representa el costo de ir a votar

paradoja de la participación electoral: p es un número muy pequeño en elecciones con muchos votantes, de manera que sólo votan aquellos con $C - D \leq 0$

El Modelo del Votante Decisivo

Palfrey y Rosenthal (1983)

- Hay M votantes en la minoría (en términos de apoyo a un candidato) y N en la mayoría
- El costo neto de votar, definido como $c = (C - D)/B$, es el mismo para todos los votantes, con $c \in (0, 1/2)$

...existe un equilibrio en el que M votantes de la mayoría votan, los restantes $N - M$ votantes de la mayoría se abstienen, y todos los votantes de la minoría votan con probabilidad $q = (2c)^{1/(M-1)}$. Participación electoral alta con muchos votantes

Palfrey y Rosenthal (1985)

- El costo neto de cada votante c_i es extraído de una función de distribución continua F con $F(0) > 0$ y $F(1) < 1$.

...El equilibrio bayesiano es un par (c_A^*, c_U^*) tal que un votante que favorece al candidato j vota si su costo neto c_i es menor que c_j^* y se abstiene en caso contrario. El par (c_A^*, c_U^*) converge desde arriba a $(0, 0)$ conforme aumenta el número de votantes. Paradoja de la participación se confirma

Blais (2000) encuentra evidencia empírica favorable y Levine y Palfrey (2005) confirman en el laboratorio predicciones del modelo del votante decisivo:

- (a)** (*efecto tamaño*) Conforme aumenta el número de votantes en la mayoría y la minoría, la participación electoral decae
- (b)** (*efecto competitividad*) la participación electoral es mayor si la mayoría y la minoría tienen un tamaño muy cercano
- (c)** (*efecto minoría*) los votantes en la minoría votan con más frecuencia que aquellos en la mayoría
- (d)** (*efecto mayoría*) la mayoría gana con mayor probabilidad que la minoría

La Motivación Ética

Feddersen y Sandroni (2001)

- Cada votante obtiene un beneficio $D_i \in \{0, \bar{D}\}$ de actuar éticamente. Un votante tal que $D_i = \bar{D}$ es *ético*
- Costo C_i de votar para cada votante es extraído de una función de distribución continua y creciente F con soporte $[\underline{c}, \bar{c}]$ tal que $0 \leq \underline{c} < \bar{c}$

Regla ética maximiza el bienestar del grupo: par (\hat{c}_A, \hat{c}_U) tal que un votante ético que favorece al candidato j vota si su costo C_i es menor que \hat{c}_j

Predicciones idénticas a las predicciones (b), (c) y (d) del modelo de Palfrey y Rosenthal.

Sistema Electoral Presidencial y Candidatos Serios

País	Año	Sistema Electoral	Candidatos Serios (>15%)	Ratio de Cox (2 ^o /3 ^o o 3 ^o /4 ^o)
Uruguay	2004	1	2	30.2
Costa Rica	2002	2	3	6.3
Chile	2005	2	3	23.3
Argentina	2003	2	3	86.5
Nicaragua	2001	1	2	3.3
Brasil	2002	2	3	67.0
Panamá	2004	1	3	53.0
Honduras	2005	1	2	3.3
Ecuador	2002	2	4	91.0
Perú	2001	2	3	40.5
México	2000	1	3	46.1
R. Dominicana	2004	1	2	25.7
Bolivia	2005	2*	2	82.9
Venezuela	2000	1	2	7.2
Paraguay	2003	1	3	89.1
El Salvador	2004	1	2	10.9
Colombia	2002	2	2	94.3
Guatemala	2003	2	3	43.2

Voto Estratégico

Ley de Duverger (Duverger 1975, Riker 1982): Mayoría simple favorece el bipartidismo. Si hay más de dos candidatos en una elección, los votantes tenderán a votar sólo por aquellos dos que tienen más apoyo electoral

Cox (1997): Bajo segunda vuelta, votantes tenderán a votar a lo más por los tres candidatos con más apoyo electoral dado que los demás candidatos tendrán una menor probabilidad de llegar a la segunda vuelta

Palfrey (1989), Myerson y Weber (1993), Fey (1997)

- Tres contendientes, O , A y U
- 40% de votantes prefieren a O y son indiferentes entre A y U
- 31% de votantes: utilidad de 1 si A gana las elecciones, de 0 si O gana las elecciones, y de v si U gana las elecciones; v es uniforme en $(0, 1)$
- 29% de votantes: utilidad de 1 si U gana las elecciones, de 0 si O gana las elecciones, y de w si A gana las elecciones; w es uniforme en $(0, 1)$

Equilibrio duvergeriano: votantes del segundo y tercer grupo votan por el mismo candidato, sea A o U , quien gana las elecciones

Equilibrio no duvergeriano: votantes del tercer grupo votan por U y algunos votantes del segundo grupo con $v \geq v^*$ votan por U , resto del segundo grupo vota por A . ¡Entonces O gana las elecciones aunque es un perdedor de Condorcet!

Fey (1997): Equilibrio no duvergeriano es *inestable* en el sentido de que si los votantes del segundo y tercer grupo no predicen correctamente el valor exacto de v^* que soporta el equilibrio no duvergeriano, entonces tenderán a votar por A (en el caso de una sobreestimación de v^*) o por B (en el caso de una subestimación)

Agregación de Información

Teorema del jurado de Condorcet (S. XVIII): En una elección binaria en la que cada individuo tiene una probabilidad mayor de $1/2$ de tener la opinión correcta acerca de cuál de las alternativas es la mejor para la sociedad (1) la probabilidad de elegir la mejor alternativa es mayor bajo elecciones por mayoría que si un sólo individuo decide por todos, y (2) la probabilidad de elegir la alternativa correcta tiende a uno conforme aumenta el tamaño del electorado

Feddersen y Pesendorfer (1997): utilidad que cada votante percibe de elegir a A en vez de a U depende de un parámetro idiosincrático de preferencias x y de una variable de estado s . Cada votante recibe una señal $\sigma \in \{1, 2\}$ informativa acerca de la realización de la variable de estado. Equilibrio con muchos votantes satisface la *equivalencia informativa*: la alternativa que la mayoría de los votantes preferiría si conocieran el estado gana las elecciones con probabilidad cercana a uno

Ignorancia Racional

Downs (1957): probabilidad de que un votante sea decisivo es muy pequeña e información es costosa, por tanto los votantes preferirán permanecer desinformados en materias políticas

Martinelli (2005): Modelo de votante decisivo con costos heterogéneos de adquirir información. En equilibrio, (1) Sólo una fracción pequeña del electorado adquiere información costosa, y (2) los votantes informados tienen un impacto desproporcionado en el resultado de la elección. Teorema de Condorcet no está reñido con la posibilidad de ignorancia racional

Medios de Comunicación

“Si no hay manejo de la televisión, no hacemos nada”

Distribución de Sobornos en el Perú 1999-2000

Estamento	Soborno mensual (en dólares)
Televisión	3'000,000
Poder Legislativo	345,000
Poder Judicial y Electoral	250,000

Fuente: McMillan y Zoido (2004)

Mullainathan y Schleifer (2005): estructura de propiedad de los medios afecta el sesgo de la información que los medios proveen a los ciudadanos, bajo el supuesto de que los lectores tienen creencias que les gusta ver confirmadas y de que los medios sesgan las noticias para confirmar las creencias de sus lectores. De acuerdo con la hipótesis de la ignorancia racional, los lectores se acercan a los medios no por el valor político de la información en sí, sino para confirmar sus prejuicios

Besley y Prat (2005): modelo de “captura” de los medios de comunicación por el gobierno. Competencia entre los medios y la dificultad del gobierno para transferir recursos a los dueños de los medios pueden servir de barreras a la captura

Competencia entre medios: Para Besley y Prat, reduce la probabilidad de captura, para Mullainathan y Shleifer, incrementa el sesgo confirmatorio respecto de los prejuicios de los ciudadanos

Para Mullainathan y Shleifer, más importante que la competencia entre los medios es la heterogeneidad en los prejuicios o puntos de vista de los ciudadanos

Aun hay mucho que hacer para entender el efecto de los medios de comunicación sobre la conducta de los votantes...