

¿ES RACIONAL VOTAR?. EL ESTADO DE LA CUESTIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA ELECCIÓN PÚBLICA

M^a Paz García Guglieri
Libertad González Luna
Mayte Aguilar Cabello
Luis Ángel Hierro Recio

Economía del Sector Público”
Equipo de Investigación del
Departamento de Teoría Económica y Economía Política de la
Universidad de Sevilla

Si bien el comportamiento del votante viene siendo estudiado desde que tuvieron lugar las primeras elecciones, lo cual se remonta a los siglos XVIII y XIX, sobre todo en el Reino Unido y EEUU, el estudio científico moderno del comportamiento electoral no comienza a andar hasta mediados de este siglo. Las primeras investigaciones se apoyaban en la teoría estadística del muestreo y su fin último era analizar el comportamiento agregado del electorado, siendo sólo más tarde cuando el estudio científico del voto comenzó a centrarse en el comportamiento individual del votante. En concreto, en los años 40 y 50 predominan las explicaciones del comportamiento del voto desde la sociología (escuela de Columbia) o la psicología (escuela de Michigan). Para la primera, las características sociales tradicionales: religión, raza y ocupación (o clase), determinan las preferencias políticas, mientras que para la segunda los votantes están vinculados psicológicamente con un partido de manera similar a una creencia religiosa, que se aprende en la infancia y normalmente no cambia a lo largo de la vida, funcionando como una especie de “pantalla” a través de la cual se interpreta el resto de la información política.

A pesar de la dispar forma de concebir el comportamiento del votante, ambas corrientes asumen el acto de votar como un comportamiento racionalmente fundado sin plantearse la posibilidad de la irracionalidad del voto. De hecho, es necesario esperar a finales de los 50, cuando Anthony Downs (1957), uno de los primeros teóricos de la elección pública, planteó la posibilidad de que votar puede ser un acto irracional a corto plazo, ya que los costes que conlleva son superiores a los beneficios que se obtienen, para que surja la pregunta de si votar es racional y para que se plantee una de las principales paradojas con las que se ha enfrentado esta corriente hacendística: la predicción teórica de que el votante racional se abstiene en la mayoría de los casos, inconsistente con una tozuda realidad que muestra que el comportamiento normal del ciudadano es el de la participación.

A partir de aquí la cuestión adquiere una relevancia insospechada, pues si una decisión tan común e importante en el comportamiento político de los individuos no puede considerarse como racional, entonces difícilmente puede mantenerse el resto de teorías de la elección pública¹. Repasemos por tanto los principales modelos e hipótesis que se han desarrollado dentro de la elección pública para intentar solucionar esta paradoja y defender la racionalidad del voto.

1.- El modelo original de votante racional.

El concepto de racionalidad aplicado al comportamiento del votante implica la utilización del voto como un medio para conseguir un fin: que gane las elecciones su candidato preferido. La hipótesis del votante racional es elaborada originariamente por Downs (1957) y más tarde fue completada por las aportaciones de Tullock (1967) y Riker y Ordeshook (1968).

Downs observa que los ciudadanos, con frecuencia, se abstienen de votar en las elecciones y trata de estudiar las condiciones en que esta abstención es racional. Parte del axioma de que los ciudadanos actúan racionalmente en política y siguen el mismo criterio que en economía a la hora de tomar la decisión de votar o abstenerse: si sus beneficios son superiores a sus costes, votan, y en caso contrario, se abstienen. El principal coste de votar lo constituye el tiempo: "tiempo para inscribirse en el censo electoral, tiempo para averiguar qué partidos concurren, tiempo para deliberar, tiempo para acudir a las urnas y tiempo para rellenar la papeleta del voto."² Y los beneficios de votar incluyen dos elementos: el valor del voto para el individuo, que podemos considerar un beneficio a corto plazo que dependen de la diferencia de utilidades esperadas de las políticas de los distintos candidatos o intensidad de su deseo de ver ganar a un partido en lugar de otro y de la influencia que atribuye a su voto en el resultados de las elecciones; y en segundo lugar, del valor de votar *per se*, constituido por los beneficios que reciben los ciudadanos, a largo plazo, por la

¹ "La racionalidad del voto es el talón de Aquiles de la teoría racional de la elección en la ciencia política", Aldrich (1997), pág. 373.

² Downs (1973), pág. 287.

continuidad del sistema democrático.

A corto plazo, el valor del voto es muy pequeño y fácilmente superable por los costes, por lo que la tendencia es no votar. No obstante, si todos los ciudadanos perciben este hecho y deciden no votar el sistema democrático desaparecería. De ahí que, para que esto no suceda, el ciudadano racional anteponer su racionalidad a largo plazo frente a su racionalidad a corto plazo y, en consecuencia, tomar la decisión de votar. Al final de su exposición, Downs llega a la conclusión de que la decisión de votar depende de una serie de parámetros (los costes, el valor que atribuye el ciudadano a vivir en una democracia, su preocupación por qué partido gana, lo igualada que a su juicio será la elección y su opinión acerca de cuántos ciudadanos van a votar) y los diferentes valores de estos parámetros para cada ciudadano darán lugar a un resultado mixto de abstenciones y votaciones. En definitiva, para un número de votantes será racional votar y para otro número de ellos será racional abstenerse.

2.- El papel de la incertidumbre.

Sobre la base de la teoría racionalista del voto de Downs, Tullock (1967) construye un modelo de la decisión de votar asignando una variable a cada uno de los elementos antes citados. El modelo de maximización de la utilidad esperada del votante presenta a éste como un agente racional, que extrae del hecho de votar una utilidad $pB-c$, donde B es la diferencia entre las utilidades esperadas de las políticas de los distintos candidatos, p es la probabilidad de que el ciudadano obtenga, gracias a su voto, el beneficio B , y c es el coste que supone para el individuo el acto de votar. A partir de aquí, el modelo predice que si la diferencia $pB-c$ es positiva, el individuo vota, y si es negativa, se abstiene.

El problema es que, en la mayoría de los procesos electorales, la probabilidad p es muy pequeña, próxima a cero. Esto significa que dicha diferencia suele ser negativa. Por tanto, si el individuo se comporta racionalmente, según el supuesto de la teoría económica de maximización de la utilidad, su actitud debería ser la de no votar. Pero aún así se observa que los individuos votan y de aquí que, o bien deducimos que el votante no es racional, o bien rechazamos la teoría por no válida.

La solución de Tullock a la paradoja consiste en introducir una nueva variable en la ecuación, que queda configurada así: $pBA-c$, ($-1 < A < +1$). La variable A representa la estimación del propio votante sobre la precisión de su juicio sobre la eficiencia del gobierno que prefiere. El valor de A depende de la cantidad de información acumulada por el individuo: cuanto más informado esté más probable

es que su juicio sea correcto. Para $A=-1$, el individuo sabe que su juicio es erróneo; para $A=+1$, el votante está seguro de que su juicio es correcto.

De la introducción de esta variable se deduce:

En primer lugar, cuanto menor es el número de candidatos, mayor es el valor de A y, por tanto, mayor es la probabilidad de votar. Por su parte, cuando la diferencia entre los partidos es menor, el valor de A es próximo a cero porque resulta más difícil obtener la información y, por tanto, la participación esperada es menor.

En segundo lugar, hay que tener en cuenta que tanto A como los costes c son función de la información. Por tanto, un incremento en la información recogida aumenta tanto los costes como los beneficios.

Habrán individuos, como pueden ser los intelectuales interesados en la política, para los que el valor de A sea tan alto que de lugar a un resultado positivo de la ecuación y, por consiguiente, para ellos será racional votar. Sin embargo, Tullock termina afirmando que tiene sus dudas sobre ello y que su propia observación de este tipo de individuos no confirma que A sea elevado para ellos.

3.- El valor del acto de votar.

Frente a la solución Tullock, lo que proponen Riker y Ordeshook (1968) es añadir a la ecuación $pB-c$ una nueva variable d , que engloba los beneficios que obtiene el individuo por el hecho en sí de votar, independientes del resultado de la votación. La nueva ecuación de utilidad esperada sería, así, $pB-c+d$. Para ellos, el término d contiene los siguientes elementos:

“1.- La satisfacción de cumplir con la ética de votar, la cual, si el ciudadano ha sido socializado en la tradición democrática, es positiva cuando vota y negativa (sentimiento de culpabilidad) cuando no vota.

2.- La satisfacción de afirmar la adhesión al sistema político. Para mucha gente, ésta es probablemente la principal razón para votar. [...]

3.- La satisfacción de afirmar una preferencia de partido. Votar da al ciudadano la oportunidad de estar presente y ser contado entre los que apoyan a su candidato. [...]

4.- La satisfacción de decidir, ir al colegio electoral, etc. Estos aspectos suelen ser considerados como costes, pero para quienes disfrutan con el acto de

informarse para decidir y obtienen satisfacciones sociales del acto de ir a las mesas electorales, etc., estos supuestos costes son realmente beneficios.

5.- La satisfacción de afirmar la propia eficacia en el sistema político. La teoría de la democracia sostiene que los individuos y votar tienen sentido y para la mayoría de la gente la única posibilidad de desempeñar este papel es en la mesa electoral.”³

Con esto, aunque el término pB sea pequeño, es posible que $pB+d$ sea superior a c y, por tanto, será racional votar.

Riker y Ordeshook examinaron las respuestas a unos cuestionarios elaborados para las elecciones presidenciales en EEUU de 1952, 1956 y 1960. Encontraron que la diferencia en la probabilidad de votar entre los individuos que esperaban un resultado ajustado (con p alto) y aquellos con un valor de p bajo era muy pequeña, con lo que el término p parecía poco significativo. Igualmente ocurría con el término B , aunque las diferencias eran mayores. Sin embargo, el 87% de los individuos con valores altos de d votaron, frente al 51% de aquellos con valores bajos de d . Por tanto, concluían que el deber cívico era motivo más importante para votar. Según sus conclusiones, los votantes se comportan realmente como la teoría predice, por lo que ésta describe correctamente la toma de decisiones de los votantes y se elimina la paradoja.

Ashenfelter y Kelley (1975) examinaron también las respuestas de los individuos entrevistados con relación a las elecciones presidenciales estadounidenses de 1960 y 1972. Ellos concluyen que “la teoría del voto que encuentra más apoyo en nuestros resultados es la que destaca el sentido del deber u obligación como la motivación primaria para votar. Las variables con el impacto cuantitativo más grande sobre el voto son la educación, la indecisión, las variables ficticias que representan el sentido de la obligación de votar y ciertas variables de costes”⁴. Los resultados de los análisis de Silver (1973) y Brody y Page (1973) son muy similares.

³ Riker y Ordeshook (1991), pág. 307-309.

⁴ Ashenfelter y Kelley (1975), pág. 724.

Frente a esta percepción triunfalista, Tullock (1975) se muestra escéptico con la introducción *ad hoc* de la variable **d**, y propone otra solución. Para él, los costes de votar son prácticamente insignificantes y resulta mucho más costoso, por ejemplo, invertir recursos en determinar si el juicio convencional (que se aprende en la escuela) sobre el deber y el valor de votar es correcto, o descubrir, repasando la literatura de la elección social, si votar es o no rentable. Seguramente, los individuos ante la decisión de si invertir o no recursos en investigar sobre su decisión de votar, decidirán racionalmente no llevar a cabo esta investigación y, en consecuencia, se dejarán llevar por las costumbres sociales y por lo que le han enseñado en la escuela (el deber cívico de votar) y votarán.

Por su parte, Mueller (1989) se muestra altamente crítico, ya que según él la rectificación consiste en añadir una hipótesis auxiliar débilmente fundamentada para salvar la teoría (¿Cuál es el origen, la fuerza y la extensión del sentido individual del deber cívico?) y que debilita el poder predictivo de la hipótesis del interés privado, ya que podemos plantearnos si el votante, una vez que llega a las urnas, vota según su propio interés a su candidato preferido o, por el contrario, movido por su deber cívico, vota por el candidato cuya victoria es más beneficiosa para el interés público general.

4.- El voto propio y el voto ajeno.

Un paso más en la modelización del votante racional viene de la mano de Barzel y Silberberg (1973), recuperando la esencia del modelo: que las variaciones en la participación en diferentes elecciones puede ser explicada en parte sobre la base de un comportamiento racional y maximizador por parte del electorado⁵. Para ellos el elemento crucial en un análisis teórico del comportamiento del voto es la posibilidad de que un votante dado pueda introducir en la urna el voto decisivo. Si el individuo espera que la elección estará cerca del empate, su voto tendrá una gran importancia; en otro caso, considerará insignificante el efecto de su voto en el resultado.

Consideran un individuo que prevé que la participación en unas elecciones con dos alternativas será **n**, y se espera que los votantes elegirán a un candidato con probabilidad **p** y al otro con probabilidad **(1 - p)**. Si las previsiones son de un resultado muy ajustado, esperaremos un alto porcentaje de participación, ya que cada

⁵ Dichos autores no están de acuerdo con la hipótesis de que los individuos votan fundamentalmente influidos por las variables del tipo del deber cívico, etc.

votante percibirá una gran probabilidad de afectar al resultado. Cuando p es cercano a 0.5 , los partidarios de ambos candidatos tendrán un fuerte incentivo para votar; a medida que p se aleja de 0.5 , el incentivo para votar es menor para los seguidores de ambos partidos.

Por supuesto, hay otros elementos que afectan a la función del voto. Los incentivos del individuo para votar aumentan cuanto mayores son los beneficios esperados de las políticas de su candidato preferido y cuanto menores son los costes de votar. Pero para Barzel y Silberberg, el elemento más importante es la posibilidad que percibe el individuo de que su voto sea decisivo. Para confirmar esta hipótesis realizan un test empírico y concluyen que el resultado de este test refuta la hipótesis de que los individuos votan únicamente para cumplir con su deber cívico.

La dependencia entre el voto propio y el voto ajeno, es considerada por otros autores como Ledyard (1981, 1984) y Palfrey y Rosenthal (1983, 1985) que acuden a la teoría de juegos para sugerir que la estrategia de cada individuo (votar o abstenerse) depende de sus expectativas sobre las decisiones de los demás votantes. Por tanto, el acto de votar es una decisión colectiva, que sigue la lógica de la interacción estratégica, y no una elección individual, como en el caso de la maximización de la utilidad esperada.

En el modelo de la teoría de juegos ya no se supone que p es una cantidad fija, sino que es un parámetro endógeno que surge de la interacción estratégica de los ciudadanos cuando deciden si votar o abstenerse, y lo que esperan estos autores es llegar a un resultado de equilibrio en el cual la participación de los votantes es alta. El razonamiento es el siguiente: según la teoría de maximización de la utilidad esperada, el votante individual concluye que votar no es racional, puesto que la probabilidad p de la ecuación $pB-c$ es próxima a cero. Pero también pensará que, si esto es así, para los demás ciudadanos votar será igualmente irracional. Por tanto, esperará que nadie vote. Entonces, nuestro votante concluirá que la mejor estrategia para él es votar, ya que, si nadie más lo hace, su voto será decisivo. Pero si todo el mundo razona de la misma manera, todos elegirán la estrategia de votar. De nuevo cada uno pensará que votar es irracional, porque su voto deja de ser decisivo. Y así, todos los votantes racionales pasarán de una estrategia a otra sucesivamente. Es lo que Mueller llama “votar como un juego del gato y del ratón”⁶.

5.- El votante con “remordimiento minimax”.

⁶ Mueller (1989), pág. 351.

Retrotrayendo de nuevo el problema de la abstención racional sobre la variable p , Ferejohn y Fiorina (1974) afirman que los individuos no llegan a estimar dicha probabilidad, sino que toman sus decisiones bajo incertidumbre, siguiendo una regla de decisión denominada “estrategia del remordimiento minimax”.

El votante racional lo que hace es calcular la pérdida que experimentaría al elegir cada estrategia (votar o abstenerse), dados dos “estados del mundo”: S_i , el resultado de la elección es independiente de si uno vota; S_d , el resultado de la elección depende del voto del individuo, que es el que hace romper un empate y da lugar a que gane su candidato preferido.

Considerando la siguiente “matriz de remordimientos” las situaciones posibles son las que a continuación se señalan. Si el sujeto vota y el resultado es independiente de su voto (S_i), el remordimiento lo constituye la pérdida de los costes de votar, c . Pero si su voto es decisivo para el resultado de la votación (S_d) y su candidato gana, entonces no sentirá ningún remordimiento. Igualmente, si el individuo decide abstenerse y su voto no es decisivo para el resultado (S_i), no sentirá remordimiento alguno. Pero si se abstiene y comprueba que su voto hubiera roto un empate entre los candidatos (S_d), el remordimiento será máximo si los beneficios derivados de la victoria de su candidato, B , son al menos el doble de los costes de votar c .

Estrategias	Estados del mundo	
	S_i	S_d
Votar	c	0
Abstenerse	0	$B-c$

La regla del remordimiento minimax consiste en escoger la acción que minimiza el remordimiento. Por tanto, la estrategia elegida por el votante será la de votar si $B > 2c$ ó abstenerse si $B \leq 2c$. Como vemos, esta hipótesis no predice que todos votan racionalmente, ni tampoco que lo racional es abstenerse, sino que la racionalidad puede inducir cualquiera de los dos comportamientos. "Nuestra comparación entre los criterios de decisión de maximización de la utilidad esperada y del remordimiento minimax muestra que el comportamiento de los decisores cuando utilizan reglas alternativas difiere considerablemente. En concreto, los maximizadores de la utilidad esperada van a las urnas sólo bajo las condiciones más restrictivas, mientras que los decisores del remordimiento minimax necesitan pocos

incentivos para participar. Y uno debe recordar que la mayoría de la gente vota."⁷

Mueller (1989) y Aldrich (1997) critican esta hipótesis, amparándose en que los individuos no suelen emplear la estrategia del remordimiento minimax en la vida diaria. Por ejemplo, no dejan de cruzar una calle porque existe la probabilidad de ser atropellados. Si en la vida diaria los individuos siguen estrategias que asumen riesgos, ¿por qué a la hora de votar iban a adoptar una estrategia tan conservadora como la del remordimiento minimax? La gente sabe que existe una probabilidad de ser atropellados al cruzar la calle, pero la ignoran porque es muy improbable. De igual modo, pueden pensar que hay una probabilidad de que su voto rompa un empate en las elecciones, pero pueden ignorarla por ser un hecho muy improbable y no la tienen en cuenta a la hora de elegir una estrategia entre votar o abstenerse.

6.- El papel de la información.

En un intento sintético, Palfrey y Rosenthal (1.983) proponen aunar las distintas teorías, incluyendo el papel jugado por la incertidumbre o falta de información en los procesos políticos. Según estos autores, existen tres tipos de incertidumbre relacionados con la paradoja del voto. En primer lugar, la incertidumbre sobre los resultados alternativos. ¿Cuáles serían las políticas de un candidato si fuera elegido? En la interacción estratégica entre los votantes, esta forma de incertidumbre no tiene consecuencias. En segundo lugar, los votantes no saben si los otros ciudadanos votarán o se abstendrán. Esta información no se revela antes de las elecciones, todos votan simultáneamente, con lo que se trata de juegos con información imperfecta. En tercer lugar, los votantes no están informados sobre los costes de votar y sobre las preferencias de los otros votantes, lo cual conduce a un juego de información incompleta. Los votantes no sólo no conocen los movimientos de los otros ciudadanos, sino que tampoco conocen sus características (costes y preferencias por políticas alternativas).

El análisis de Palfrey y Rosenthal parte de la función de utilidad $pB-c+d$, y en su artículo suponen que cada votante tiene información completa sobre las preferencias y los costes de votar de cada uno de los demás votantes. Así, para unas alternativas determinadas (es decir, posiciones de los candidatos), elaboran un

⁷ Ferejohn y Fiorina (1974), pág. 535.

modelo en el que los votantes juegan un juego no cooperativo, en el cual cada votante tiene dos estrategias: votar la alternativa preferida o abstenerse y encuentran que algunos de los equilibrios de Nash en este juego conllevan una elevada participación. En el equilibrio, la probabilidad p , presumiblemente pequeña, de hecho podía ser 1 o estar cerca de 1, independientemente del tamaño del electorado.

No obstante lo anterior, el modelo con información completa puede ser apropiado para comités o grupos pequeños, pero en el caso de electorados grandes el supuesto de información completa es claramente irreal. Ledyard (1981, 1984) elabora un modelo más general, en el cual los votantes tienen incertidumbre acerca de los costes de votar y preferencias de los otros votantes. Ledyard demuestra que existen equilibrios con una participación positiva, siempre que las alternativas fueran lo suficientemente diferentes y que la situación de que todos se abstengan no es un equilibrio, por lo que se espera que haya algún voto. Más allá de esto, Ledyard no puede obtener conclusiones sobre la participación en el equilibrio con electorados grandes. En un segundo artículo de Palfrey y Rosenthal (1985) estos demuestran, dentro de la estructura del modelo de Ledyard, que, con electorados muy grandes, los únicos votantes son ciudadanos con beneficios positivos netos del acto de votar, ciudadanos cuyo sentido del deber es mayor que cualquier coste de votar. Con lo que al final se encuentran de nuevo con la paradoja del voto.

7.- La pertenencia a "subelectorados".

Schwartz (1987) ofrece una solución a la paradoja del voto que él mismo califica de "conservadora", en el sentido de que no pretende decir la última palabra sobre el asunto, pero sí da lugar a unas "bonitas" conclusiones empíricas.⁸ Su argumento básico es que la paradoja se apoya en un supuesto falso sobre el contexto institucional de las elecciones.

Las formulaciones tradicionales de la paradoja del voto se basan en tres supuestos: el supuesto de la racionalidad (el individuo vota sólo si la utilidad esperada de votar mayor que la de abstenerse), el del valor (los costes de oportunidad y las consecuencias de las políticas) y el institucional. Este último dice que las únicas posibles consecuencias políticas del acto de votar son las victorias o derrotas electorales: si hay una diferencia política entre dos resultados, uno de ellos debe implicar la victoria del candidato preferido y el otro su derrota. Schwartz dice que este supuesto, que suele ocultarse en las formulaciones estándar de la paradoja, es

⁸ Schwartz (1987), pág. 102.

"terminantemente falso".

La hipótesis que plantea Schwartz es que un votante determinado, además de pertenecer al electorado general, pertenece a la vez a varios "subelectorados", que pueden ser su distrito electoral, distrito local o legislativo, o bien según unidades geográficas, como la vecindad o el barrio, o bien otras divisiones tales como la sindical, la raciales o la de clase social. En base a ello el supuesto institucional es esencial para resolver la paradoja, puesto que el hecho de que la suma de votos en pequeños subelectorados puede afectar a la distribución de beneficios políticos.

El razonamiento es el siguiente: los candidatos prometen beneficios políticos a cambio de votos. Los resultados de las elecciones dependen tanto de la credibilidad como del contenido de las promesas de los candidatos. Los beneficios prometidos son de tres tipos: beneficios privados, para un ciudadano individual; beneficios públicos globales, dirigidos a un gran segmento del electorado; y beneficios públicos locales, destinados a un pequeño subelectorado. Y la promesa de beneficios públicos locales es la más creíble, porque conlleva menores costes de transacción e información. De hecho, según Schwartz, es esta última la que proporciona un mayor incentivo para votar, ya que un votante, que no es decisivo en las elecciones, puede serlo en el subelectorado en cuestión.

Schwartz formaliza este modelo "subelectoral" en el que un votante puede ganar o perder como consecuencia de los resultados de la votación dentro de uno o más pequeños subelectorados. Este modelo permite hacer seis predicciones que, aparentemente, cuadran bien con los resultados de las investigaciones empíricas realizadas sobre la participación de voto:

Organización de partido: es más probable que se vote cuanto más fuertes sean las organizaciones de los partidos, porque una de las actividades características de los partidos es revisar los votos de los subelectorados y los beneficios directos correspondientes.

Identificación de partido: cuanto mayor sea la identificación de uno con un partido, más probable es que vote, en parte porque los indentificados seguramente ambicionan más que otros los beneficios distribuidos por su partido a los subelectorados a los que pertenece.

Secreto: el voto en secreto disminuye la participación, ya que el voto conocido permite el acceso y la influencia a los favores políticos.

Empleo público: el empleo público aumenta la probabilidad de voto, porque suponen importantes beneficios políticos dirigidos directamente a subelectorados bien definidos.

Educación: la probabilidad de voto aumenta con el nivel de educación de las personas. La educación ayuda a apreciar el modo complejo y sutil en el que el voto de un subelectorado afecta a la asignación de beneficios políticos.

Elecciones ajustadas: la participación tiende a aumentar en elecciones cuyo resultado se preve ajustado. Esto se debe, por una parte, a que una elección ajustada para un electorado lo es también a nivel de subelectorados y, por otra parte, porque cuanto más ajustada es la elección, mayores son los incentivos de los partidos para organizarse bien, aumentando así los intereses de victoria a niveles de distritos electorales, votantes individuales y otros subelectorados pequeños.

8.- El votante ético y el votante revelador de preferencias.

Goodin y Roberts (1975) buscan una salida a la paradoja del voto afirmando que el votante tiene dos conjuntos de preferencias: un conjunto propio, que incluye sólo la propia utilidad, y otro ético, que incluye las utilidades de los demás. Las personas se basan en las preferencias propias para tomar algunas decisiones como las de consumo en el mercado y, para votar, se basan en sus preferencias éticas. Pero, como señala Mueller (1989), esta hipótesis no nos permite “predecir cuándo un individuo obrará egoístamente y cuándo éticamente”⁹, porque no conocemos cuáles son los determinantes de las preferencias éticas. Por tanto, no serviría para fundamentar una teoría del comportamiento del votante.

No obstante, Mueller encuentra una explicación en la psicología del comportamiento. En realidad, el comportamiento ético es también un comportamiento egoísta. De niños aprendemos que una actitud no ética va seguida de un castigo. Así, cuando actuamos éticamente, lo que tratamos es de evitar, por interés propio, que se nos castigue. Entonces el comportamiento ético de las personas depende del aprendizaje, que a su vez viene determinado por variables como el ambiente doméstico, la educación, la religión, la renta, etc. Así el comportamiento ético como el voto se puede explicar manteniendo el supuesto egoísta de la elección pública. Sieg y Schulz (1995) apoyan también esta hipótesis del aprendizaje y utilizan

⁹ Mueller (1989), pág. 362.

la teoría de juegos para demostrarlo. Ellos reemplazan al votante racional por un individuo que aprende. Ningún votante conoce a priori una estrategia óptima, sino que los votantes aprenden estrategias de voto. El aprendizaje individual determina el equilibrio del voto.

Una alternativa al planteamiento ético del votante es la consideración del voto como acto de revelación de preferencias. Guttman, Hilger y Shachmurove (1994) consideran que las versiones tradicionales proponen un comportamiento de votante inversor, en el que se entrega el voto por anticipado a cambio de unos probables beneficios que incrementan su utilidad. Sin embargo, para estos autores es una consideración errónea, ya que el voto ha de asimilarse más a una decisión de consumo, algo así como un entretenimiento o un medio de satisfacer el deseo de los ciudadanos de participar en las decisiones políticas. Desde esta perspectiva se podrían plantear dos tipos de comportamientos de votantes: el votante consumidor, para el que lo relevante es la distancia política que media entre sus preferencias personales y las propuestas de su partido favorito; y el votante inversor, que lo que valorará es la diferencia entre las posiciones políticas de su partido favorito y sus rivales.

Sobre esta percepción, los autores construyen un test para intentar comprobar si las decisiones de los votantes en cuanto a su participación dependen de los factores que muestran un comportamiento como consumidor o un comportamiento como inversor. Test que intentan contrastar mediante el análisis de entrevistas realizadas a votantes de las elecciones presidenciales norteamericanas de 1972 y 1976. El resultado coincide con su apreciación de que los votantes se comportan como consumidores y no como inversores, con lo que la paradoja del voto pierde su relevancia, ya que los sujetos votan simplemente porque votando manifiestan lo que prefieren.

En este sentido Aldrich (1997) y Fiorina (1997) afirman que todos los modelos tradicionales del voto tropiezan con una dificultad fundamental: la irrelevancia del votante individual. El valor instrumental del voto es nulo; un voto nunca puede contemplarse como un medio para influir sobre el resultado de las elecciones, por lo que votar es una decisión de expresión de las propias preferencias. El votante asigna un valor al hecho en sí de expresar su apoyo al candidato o partido que prefiere, y no hay nada irracional en ello. “Muchos ciudadanos obtienen satisfacción de esta auto-

expresión, de la misma forma que disfrutan animando al equipo de casa”¹⁰. Se trata de una explicación simple para un acto simple como es el de votar.

¹⁰ Fiorina (1997), pág. 403.

Aún así, Aldrich también apoya la idea de que la participación depende de lo ajustado que se prevea el resultado de las elecciones. “Si muchos votantes ven que hay mucho en juego en el resultado, será más probable que participen, a causa de su valoración de esta participación, aunque no lo hagan para afectar al resultado”¹¹. Pero no es que los votantes hagan un cálculo de lo reñido de las elecciones y de la probabilidad de que su voto sea decisivo. Sino que son los políticos, los partidos, los grupos de interés y otros actores los que se preocupan por lo ajustado de las elecciones e invierten mayores recursos en campañas de movilización para desequilibrar la balanza. Esto es lo que hace que la participación de los votantes aumente.

9.- Algunas reflexiones críticas.

Señalan Green y Shapiro (1994) que la teoría sobre la participación de los votantes podría ser mejorada a través de diversos cambios en el enfoque. La coherencia y el poder explicativo de los modelos citados podría aumentarse si se renunciara al compromiso con el universalismo a favor de lo que ellos llaman universalismo parcial. Es decir, la aceptación de que la maximización racional no es sino uno entre varios factores que actúan sobre la decisión de votar y de que la influencia de consideraciones estratégicas posiblemente varía entre las personas y los contextos de decisión. Esta perspectiva más amplia ofrecería la ventaja de que la coherencia de la teoría de la elección racional se mejoraría, situando fenómenos como la fidelidad a las normas de deber cívico o la expresión de la adhesión ideológica en variables explicativas separadas de las que incorporan los motivos teóricos tradicionales del racionalismo, tales como el deseo de obtener los beneficios esperados de emitir el voto decisivo o la aversión a perder el tiempo esperando en la cola del colegio electoral. Además, un criterio más comprensivo de otros factores que inciden en la decisión de votar podría capacitarnos para movernos más allá de la interminable teorización sobre “por qué tanta gente vota”, hacia una investigación que generase mayores matizaciones y más información. De hecho, según los citados autores el fenómeno de la participación en las votaciones contiene muchas facetas interesantes que podrían ser teorizadas por la elección racional y que no lo son por la limitada visión del modelo utilizado.

¹¹ Aldrich (1997), pág. 386.

Frente a esta percepción crítica pero favorable a la profundización en el análisis, Carling (1995) plantea una crítica demoledora sobre la paradoja del voto. Según él, el fallo que se comete en el uso inconsistente del análisis paramétrico que hace la teoría. Lo que hace el análisis paramétrico es crear un entorno de elección fijo. “Es como si el paisaje social, incluyendo otros actores, estuviera momentáneamente congelado, de manera que aparece un solo actor moviéndose en él”¹². Así, la cuestión es si un votante particular votará, dado un número de otros votantes que han votado o votarán. Y la respuesta será, de acuerdo con la teoría, que la posibilidad de que un voto individual sea decisivo es tan pequeña que ningún individuo vota. Claramente, dice Carling, la premisa de esta deducción (que muchas personas han votado o votarán) no es independiente de su conclusión (que nadie vota) y, por tanto, no se puede tratar como una parte fija del análisis aquello que está sujeto a variación, de acuerdo con el resultado del análisis.

En función a lo anterior, la teoría es contradictoria en sí misma y, por tanto, incapaz de hacer cualquier tipo de predicción sobre el comportamiento del votante. Pero si no puede predecir el comportamiento del votante, entonces la teoría no puede ser refutada por ninguna observación empírica. En consecuencia, no hay paradoja del voto ya que no es que la teoría del voto sea falsa, sino que más bien está vacía. La verdadera paradoja del voto reside en el fracaso del análisis estratégico para predecir un resultado, pero este fracaso salva a la teoría de cualquier posible contradicción con la experiencia y, por tanto, resuelve lo que mucha gente erróneamente pensaba que era la paradoja del voto. Según Carling, no debemos buscar la solución a la paradoja del voto en el nivel de una decisión individual, sino que ésta “emerge como una nota al pie de página de una investigación más grande y desalentadora: la evolución de las instituciones democráticas”¹³.

En definitiva, como no podía ser de otra forma, la paradoja del votante racional sigue siendo un ámbito de disputa de multiplicidad de enfoques y críticas que la siguen alimentando.

Referencias

Aldrich, J. H. “When is Rational to Vote?”. En Mueller, D. C. (1997), pp. 373-390.

¹² Carling (1995), pág. 22.

¹³ Carling (1995), pág. 37.

Ashenfelter, O. and **Kelley**, S. Jr. "Determinants of Participation in Presidential Elections". *Journal of Law and Economics*, December 1975 (18), pp. 695-733.

Barzel, Y. and **Silberberg**, E. "Is the act of voting rational?". *Public Choice*, 1973, 16, pp. 51-58. En Rowley, C. K. (1993), pp.274-281.

Brody, R. A. and **Page**, B. I. "Indifference, Alienation and Rational Decisions". *Public Choice*, Summer 1973 (15), pp. 1-17.

Carling, A. "The Paradox of Voting and the Theory of Social Evolution". En Dowding, K. and King, D., eds., (1995), pp. 20-38.

Dowding, K. and **King**, D., eds. *Preferences, institutions and rational choice*. Oxford and New York: Oxford University Press, 1995.

Downs, A. Obra original: *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper and Row, 1957. Traducción: *Teoría económica de la democracia*. Aguilar, Madrid, 1973.

Ferejohn, J. A. and **Fiorina**, M. P. "The Paradox of Not Voting: A Decision Theoretic Analysis". *American Political Science Review*, June 1974 (68), pp. 525-536.

Fiorina, M. P. "Voting Behavior". En Mueller (1997), pp. 391-414.

Goodin, R. E. and **Roberts**, K. W. S. "The ethical voter". *American Political Science Review*, Sept. 1975 (69), pp. 926-928.

Green, D.P. and **Shapiro**, I. *Pathologies of rational choice theory. A critique of applications in political science*. New Haven and London: Yale University Press, 1994.

Guttman, J. M., **Hilger**, N. and **Shachmurove**, Y. "Voting as Investment vs. Voting as Consumption: New Evidence". *Kyklos* 1994, 47(2), pp. 197-207.

Hornwich, G. and **Quirk**, J., eds. *Essays in Contemporary Fields of Economics*. West Lafayette: Purdue University Press, 1981.

Ledyard, J. O. "The Paradox of Voting and Candidate Competition: A General Equilibrium Analysis". En Hornwich, G. and Quirk, J., eds., (1981).

"The Pure Theory of Large Two-Candidate Elections". *Public Choice*, 1984, 44(1), pp. 7-41.

Mueller, D. C. *Public Choice II. A revised edition of "Public Choice"*. Cambridge University Press, 1989.

Perspectives on Public Choice. A Handbook. Cambridge University Press, 1997.

Palfrey, T. R. and **Rosenthal**, H. "A Strategic Calculus of Voting". *Public Choice*, 1983, 41(1), pp. 7-53.

"Voter Participation and Strategic Uncertainty". *American Political Science Review*, March 1985 (79), pp. 62-78.

Riker, W. H. y **Ordeshook**, P. C. Artículo original: "A theory of the calculus of voting". *American Political Science Review*, 1968, 42(1), pp.25-42. Traducción: "Una teoría del cálculo de votar". En Colomer, J. M. (prólogo), *Lecturas de teoría política positiva*, pp. 299-338. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1991.

Rowley, C. K. *Public Choice Theory. Volume I: Homo Economicus in the Political Market Place*. Edward Elgar, Aldershot, U.K., 1993.

Schwartz, T. "Your vote counts on account of the way it is counted: an institutional solution to the paradox of not voting". *Public Choice*, 1987 (54), pp. 101-121.

Sieg, G. and **Schulz**, C. "Evolutionary Dynamics in the Voting Game". *Public Choice*, 1995 (85), pp. 157-172.

Silver, M. "A Demand Analysis of Voting Costs and Voting Participation". *Social Science Research*, August 1973 (2), pp. 111-124.

Tullock, G. *Toward a Mathematics of Politics*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1967.

"The paradox of not voting for oneself". *American Political Science Review*, Sept. 1975, 69(3), pp. 919.