



**FLACSO**  
MÉXICO

---

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS  
SOCIALES.  
DOCTORADO DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS  
SOCIALES. CON MENCIÓN EN CIENCIA POLÍTICA.**

“Tesis presentada para obtener el título de Doctor  
en Investigación en Ciencias Sociales con Mención en Ciencia Política de la  
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Sede Académica de México”

Por:

**Ignacio Marcelino López Sandoval.**

**La Rentabilidad Política  
Electoral del Gasto Social en el Sistema  
Político Mexicano Durante el Periodo 1994-2006**

**Director de Tesis:** Dr. J. Mario Herrera.

**Lectores:**

Dr. Dante Avaro.

Dr. Gerardo Torres Salcido.

México, D.F., noviembre de 2007.

Los estudios de Doctorado y la presente Tesis fueron posibles gracias al apoyo otorgado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)

---

## CAPITULO I

### MARCO TEORICO CONCEPTUAL.

En este capítulo se presentan los elementos que sustentan el análisis teórico y metodológico de la investigación. Se utiliza el enfoque propuesto por la Elección Pública para destacar el comportamiento electoral de los agentes políticos de la sociedad.

La Elección Pública explica el comportamiento del gobierno y de los electores en un esquema de análisis positivo. El primero se modela como un agente racional que aplica políticas y programas públicos con el objetivo de ser bien evaluados por sus electores, es decir, obtener un cierto nivel de rentabilidad electoral por el desempeño realizado en su gestión de gobierno. Y por su parte, los votantes o electores, responderán en el mercado político electoral, dependiendo del nivel de beneficios que reciban por los programas y políticas aplicadas por el gobierno. Es decir, se crea un mercado político en el que se puede visualizar al gobierno como un inversionista que espera cierto nivel de rentabilidad político electoral por las políticas públicas aplicadas. Rentabilidad que dependerá, en última instancia, de la forma en que los votantes perciben los beneficios generados por las acciones del gobierno en términos de algún incremento en su nivel de bienestar.

Esta posición de la Elección Pública de proponer agentes racionales y un gobierno auto-interesado en sus objetivos más que en el bienestar social o colectivo, se contrapone a la visión ortodoxa de la teoría económica del bienestar social y de las fallas del mercado que sirven como justificación para la intervención gubernamental<sup>8</sup>. Este enfoque ortodoxo o neoclásico propone un planeador benevolente con una función de bienestar social bien definida,

---

<sup>8</sup> Bator (1958), Baumol (1965), Head (1962) y otros proponen que la presencia de externalidades, la insuficiencia en la oferta de bienes públicos y en general, la existencia de todo tipo de fallas del mercado sirven para explicar el papel del gobierno en la economía. Por ejemplo, la coerción gubernamental puede resolver el problema del gorrón (free rider), disminuir los efectos de terceros (externalidades), regular los monopolios naturales y además, restablecer la competencia en los mercados o sustituirla (Shepsle y Weingast, 1984:417).

cuyo objetivo es la búsqueda de la eficiencia económica y la maximización de la utilidad social.

No obstante, la intervención del gobierno para solucionar las fallas del mercado o incrementar el bienestar social en el mejor de los casos puede suponer ganancias en la eficiencia pero, también pueden empeorar las fallas del mercado o el bienestar social (Shepsle y Weingast, 1984:417). Esto implica que uno de los factores determinantes en los resultados adversos de las políticas públicas, es que los actores políticos no reservan un lugar especial para la eficiencia económica y el bienestar social en sus soluciones, como propone la teoría económica neoclásica, es decir, los políticos y burócratas siguen racionalmente su propio interés, más que el bienestar general. En este sentido la Elección Pública describe agentes políticos que se ajustan más a la realidad, dejando de lado el carácter normativo de lo que debería hacer el gobierno de manera ideal, dando lugar a un análisis positivo de lo que hace el gobierno y los agentes políticos en las actuales sociedades democráticas.

El capítulo está estructurado en dos secciones: en la primera se establecen los principios y supuestos básicos de la Elección Pública<sup>9</sup>, sobre todo, para

---

<sup>9</sup> Aun cuando existe una amplia discusión sobre las diferencias entre Elección Pública (EP) y la Nueva Economía Política (NEP) (Drazen, Persson, Tabellini Saint-Paul, 2000; Blankart & Koester, 2006; Alesina, Persson, Tabellini, 2006; Sayer, 2000) en el presente estudio se considera que la NEP es una vertiente más de las investigaciones realizadas bajo el núcleo teórico de la EP. Aunque se podría pensar que la tradición de la NEP se remonta a los siglos XVIII y XIX, con algunos escritos de James Steuart (1761) y John Stuart Mill (1848) que mencionan el término Economía Política como un área en que los factores políticos influyen sobre los resultados económicos; en realidad los primeros estudios con las bases teóricas de la llamada NEP según Sayer (2000:514) los encontramos a finales de los años 70's y principios de los 80's, en que se citan un gran número de investigaciones y teóricos como: Nordhaus (1975), Hibbs (1977), Frey y Lau (1968), Buchanan, Tollison y Tullock (1980), Meltzer y Richard (1981), entre otros. Para ciertos autores, algunos de ellos considerados como representantes de la misma NEP (Muller, 1989; Blankart & Koester, 2006; Alesina, Persson, y Tabellini, 2006), los primeros teóricos de la NEP forman parte también de la escuela de EP. En general, la NEP comparte con la EP la misma metodología y supuestos teóricos, y sólo existe una diferencia sutil que para Drazen (2000) se encuentra en el objeto de estudio. Mucha de la literatura de la EP se refiere a los mecanismos en que se toman decisiones per se, mientras la NEP pone más énfasis en las consecuencias de los mecanismos políticos sobre los resultados económicos (Sayer, 2000:515). Dos características distintivas adicionales de la NEP son la incorporación de elementos teóricos de la macroeconomía de expectativas racionales y algunas técnicas de teoría de juegos. Sin embargo, se debe aclarar, que la escuela de EP desde sus inicios ha evolucionado tanto en líneas como en técnicas de investigación que corresponden a nuevas generaciones de intelectuales, por lo que la NEP podría ser considerada como una vertiente más de la teoría de EP. Desde esta perspectiva, los supuestos y modelos planteados en el presente capítulo, independientemente de las líneas y técnicas de investigación serán considerados dentro del núcleo teórico de la EP.

delimitar el marco general sobre el que operan todos los modelos de comportamiento electoral y del gobierno bajo la visión de la Elección Pública. En esta sección se presentan tres modelos electorales que permiten explicar el comportamiento racional y auto-interesado del gobierno. El modelo de Downs, que hace la analogía del gobierno y los partidos políticos como empresas que operan en un mercado electoral; el modelo de Cox, McCubbins y Sullivan (1984) que presenta la elección de política pública a implementar, por los políticos del gobierno, como una inversión electoral, dirigida a los grupos de electores con mayores tasas de retorno en termino de votos. Y por último el modelo de diversificación de un portafolio de inversión electoral presentado por Estévez, Magaloni y Diaz-Cayeros (2002), que propone un gobierno que invierte en diferentes proyectos y bienes dirigidos a los diferentes grupos de electores (soporte, indecisos y opositores) con el objetivo de disminuir el riesgo electoral, maximizando la posibilidad de permanecer en el poder.

En la segunda sección, se definen los conceptos de inversión, rentabilidad, riesgo y volatilidad en términos económicos. Los cuales se transcriben a un esquema de mercados políticos y electorales que complementan el análisis de los modelos de inversión electoral revisados previamente. Por último se resaltan los factores estructurales que pueden modificar los niveles de rentabilidad política en estos mercados.

Los conceptos y la dinámica de los modelos plateados en este capítulo permiten analizar el desempeño del sistema político mexicano y la elección de política social, en términos de las tendencias y las causas de la rentabilidad política y electoral durante el periodo de estudio.

### **1.1.- La Teoría de Elección Pública.**

La teoría de Elección Pública<sup>10</sup> (EP) se ha posicionado como una de las corrientes teóricas más importantes en la ciencia política contemporánea. Sus

---

<sup>10</sup> Si bien los fundamentos básicos de la EP se establecieron en cinco trabajos magistrales: 1) la "Teoría del Votante Mediano" planteada por Duncan Black en 1948; 2) "La Elección Social y los Valores Individuales" de Arrow en 1950; 3) "La Teoría Económica de la Democracia" de Anthony Downs en 1957; 4) "El Calculo del Consenso" de Buchanan y Tullock en 1962; y 5) "La Lógica de la Acción Colectiva" de Mancur Olson en 1965; a lo largo del desarrollo histórico de la EP han surgido nuevas generaciones de intelectuales con novedosas líneas de investigación

líneas y técnicas de investigación se han diversificado en diferentes ámbitos de la ciencia política y de la economía, destacándose sobre todo en temas electorales y de votaciones.<sup>11</sup>

La Elección Pública ha realizado una extrapolación de las hipótesis y metodología propias de la teoría económica para la explicación, análisis y predicción de fenómenos sociales, tradicionalmente reservados a la ciencia política (Musgrave, 1991:115). Estableciendo así un puente analítico, mediante el cual se considera que los agentes privados del mercado son los mismos que intervienen en el ámbito público de la política; y en ambas circunstancias, sus

---

y métodos distintivos que no siempre corresponden a los de los fundadores. Tres escuelas de pensamiento sobresalen como dominantes en este campo teórico: a) Rochester, b) Chicago y c) Virginia (Rowley y Schneider, 2004:3-5).

**a) La Escuela de Rochester (ER).** El principal representante de la ER es William Riker quien en 1962 realizó una crítica a la Teoría Económica de la Democracia de Downs. Su principal aporte fue incorporar la teoría de juegos al estudio de la Ciencia Política. Otros académicos destacados de la ER son: Ordeshook, Steven Brams, Melvin Hinich, Morris Fiorina, Shepsle y Weingast. Quienes han realizado estudios sobre elecciones, estrategias de partidos políticos, manipulación de la agenda del voto, formación de coaliciones, etc. A principios de los ochentas, la mayoría de los trabajos de investigación de esta escuela fueron teóricos y abstractos, desprovistos del análisis institucional. Sin embargo, Shepsle y Weingast, cambiaron la dirección de sus estudios y empezaron un programa de investigación institucional de la legislatura y la burocracia federal en E.U. El programa de Rochester ha evitado generalmente las discusiones normativas. La mayoría de sus teóricos, cualquiera que sea su filosofía, asumen una posición política neutral; **b) La escuela de Chicago (CPE).** El programa de investigación de CPE fue establecido tardíamente por George Stigler en 1971, con su artículo de regulación económica. La CPE es abiertamente positivista, la mayor parte de sus trabajos se apoyan en lo que para ellos "es lo técnicamente eficiente". Los economistas pueden observar, explicar y predecir, pero no influir en el curso de la historia derrochando los recursos escasos. La CPE analiza al gobierno desde la perspectiva de la teoría de precios y la economía positiva. Esta escuela ve al gobierno como un mecanismo, utilizado por individuos egoístas y racionales, para redistribuir la riqueza dentro de la sociedad. El homo economicus es modelado casi exclusivamente en este programa como un maximizador de la riqueza esperada. Aquellos quienes reconocen otros argumentos en su función de utilidad como: altruismo, ideología, poder, etc, son catalogados como sociologicistas. La CPE rechaza toda creencia del interés público de la teoría del gobierno, los mercados políticos son vistos como mecanismos técnicamente eficientes para satisfacer las preferencias redistributivas de los miembros de los grupos de interés decisivos; **c) La escuela de Virginia.** La escuela de Virginia tiene sus raíces en los economistas Frank Knight y Henry Simons de la escuela de Chicago, es el programa de mayor influencia sobre la EP y se considera controvertido por que sus adeptos no vacilaron en eliminar la línea que separa la EP de la filosofía moral. James M. Buchanan y Gordon Tullock son los principales representantes de la escuela de Virginia, que ha establecido una posición opuesta a los economistas ortodoxos neoclásicos y a la Ciencia Política convencional. Su énfasis en la economía política constitucional impone diferencias con las investigaciones de Rochester y Chicago. Esta escuela tiene un gran interés por estudiar a los grupos de presión, al considerarlos como buscadores de renta, se realizan además otros estudios sobre las legislaturas, el ejecutivo, el poder judicial y la burocracia federal.

<sup>11</sup> Durante los últimos 30 años se han publicado más 300 artículos sobre el voto y las funciones de popularidad bajo el núcleo teórico de la EP, siendo la mayoría de estas investigaciones de tipo empírico (Rowley y Schneider, 2004:49).

motivaciones y esquemas de comportamiento son análogas (Buchanan y Tullock, 1993:11)

En general, la Elección Pública se puede considerar como un campo de interés para los investigadores económicos y políticos, que intentan hacer un estudio de la política a través del uso del análisis económico y que se caracteriza fundamentalmente por el rigor teórico, las pruebas estadísticas y sus aplicaciones a los problemas políticos de las sociedades contemporáneas.

### **1.1.1.- Supuestos Fundamentales de la Teoría de la Elección Pública.**

Los principales soportes teóricos de la Elección Pública se encuentran en los supuestos y técnicas de análisis de la economía pero, sobre todo, en los supuestos de la elección racional, que explica la acción colectiva a partir de la conducta individual en contextos diferentes de los mercados económicos.

De acuerdo con Colomer, los principales elementos metodológicos del enfoque de la Elección Racional en la teoría política formal o positiva son (Colomer, 1991: 11-18):

a) el supuesto del individualismo metodológico, alternativo al colectivismo u holismo sociológico; b) la consideración de seres humanos dotados de una racionalidad meramente instrumental o deliberativa; c) las acciones egoístas o auto-interesadas de los agentes políticos; y d) una extensa aplicación de las consecuencias no intencionadas de las acciones humanas, ajena a los esquemas armónicos de otros enfoques.

**a) El Individualismo metodológico** explica los hechos colectivos en función de las decisiones individuales, se concibe "a los individuos como únicos responsables de la determinación de la acción del grupo así como de la acción privada" (Buchanan y Tullock, 1993:22). Se reconoce la capacidad humana de tomar decisiones voluntarias, aunque se considera que las alternativas para elegir son limitadas por las estructuras sociales, específicamente por el tipo de instituciones y reglas de decisión, así como por las interacciones con los otros agentes individuales. En este nivel de análisis se eliminan las etiquetas aplicadas a los grupos o clases sociales, dado que lo más importante son los

individuos con determinadas características que actuarán con base en sus propias preferencias. La ideología, según esta corriente, permite modelar las preferencias individuales y en el extremo es un mecanismo de señalización que simplifica la información vinculada a comportamientos colectivos específicos.

**b) La Racionalidad**<sup>12</sup> es la característica que poseen los individuos para calcular y seleccionar los resultados que determina sus pautas de comportamiento en la búsqueda de maximización de la utilidad esperada. La teoría de la elección racional reconoce que los seres humanos enfrentan una motivación básica orientada a la consecución del interés propio, tomando decisiones de forma coherente con los fines que pretenden alcanzar. Existe por lo tanto, una pluralidad de fines que se persiguen, así como de los intereses que protegen los individuos en sociedad, por lo que la racionalidad surge al momento de decidir los medios que se consideran los más adecuados para la consecución de las metas específicas.

---

<sup>12</sup> El supuesto de racionalidad se puede visualizar desde dos enfoques: a) la racionalidad económica sustantiva de los modelos de competencia perfecta; y b) la racionalidad limitada de Simon. Para el primer enfoque los actores racionales saben y conocen todas las consecuencias de todas las acciones posibles, por lo que se acerca al modelo de omnisciencia, y eligen la acción cuyas consecuencias proporciona el mayor beneficio. Bajo la lógica de la racionalidad económica se establecen los principales axiomas y principios básicos que permiten la maximización de una función de utilidad. Es decir, las preferencias deben ser (Varian, 1999:37): a) Completas.- Se supone que es posible comparar dos cestas cualesquiera; b) Reflexivas.- Cualquier cesta es al menos tan buena como ella misma; y c) Transitivas.- Si la cesta X es al menos tan buena como la Y, y la Y es al menos tan buena como la Z entonces la X es al menos tan buena como la Z. Estos axiomas permiten la consistencia de las elecciones racionales de los agentes políticos y económicos. La crítica que se hace a este enfoque es que la racionalidad está sometida a un aprendizaje sobre preferencias y recursos a través de un proceso de acumulación informativa. El supuesto de agentes perfectamente informados con capacidades omnipotentes es poco realista y muy restrictivo. Por ello, se intenta flexibilizar este supuesto a través de la racionalidad limitada, que es un planteamiento que se apega más a la realidad. Esta perspectiva niega completamente que las personas sean calculadoras omniscientes, argumentando que no hacen cálculos en todo momento y no tienen información completa. Simon fue el primer teórico en proponer la existencia de una racionalidad limitada; para este autor, los agentes económicos o políticos no buscan la maximización de su utilidad sino sólo intentan alcanzar soluciones satisfactorias. Las personas están restringidas en su habilidad para buscar y procesar toda la información existente, por lo que no pueden determinar cual es la mejor alternativa. Es decir, los seres humanos son entidades cognitivas limitadas que no cuentan con información completa, lo que los conduce a tomar decisiones bajo incertidumbre. La incertidumbre es producto de la falta de información y aparece cuando los agentes no tienen la capacidad de establecer funciones de probabilidad subjetiva que les permita definir los posibles resultados de cada acción. Esta información limitada acerca de las consecuencias de cada opción es lo que hace que la racionalidad sustantiva sea un modelo descriptivo limitado. La realidad muestra que los individuos toman decisiones con incertidumbre y sin información completa sobre las consecuencias de cada elección, por lo que los actores están siguiendo algún procedimiento diferente al de la racionalidad sustantiva (Lupia, McCubbins y Popkin, 2000).

c) **El Egoísmo** o el interés personal es la principal guía de conducta de los actores, aunque la teoría reconoce que este interés personal no solamente puede ser económico, monetario o material, sino que se trata de una valoración de carácter subjetiva tendiente a la obtención de determinados resultados, que puede variar según el campo de acción y del individuo de que se trate<sup>13</sup>. La teoría no presenta un interés específico para todos los individuos, ni define a priori el contenido de la utilidad que todas las personas buscan maximizar, sino que está abierta a analizar y conocer las distintas motivaciones que se revelan a través de las conductas de los actores.

Este supuesto es el motor de la elección individual y su alcance se puede establecer como lo plantea John C. Calhoun (Downs, 1973:29):

*“La constitución de nuestra naturaleza, que nos hace sentir con mayor intensidad lo que nos afecta directamente que lo que nos afecta indirectamente a través de los demás, conduce necesariamente a conflictos entre los individuos. En consecuencia, cada cual se preocupa de su seguridad o felicidad más que de la seguridad o felicidad de los demás; en caso de conflicto entre ambas situaciones, lo más probable es que se sacrifiquen los intereses de los demás a los propios”.*

Sin embargo, el supuesto del individualismo egoísta permite explicar con notable rigor no sólo relaciones de conflicto, sino también algunas conductas cooperativas o aparentemente altruistas. Estas acciones proporcionan, bajo ciertas condiciones, mayores beneficios individuales que otras movidas por un estrecho cálculo egoísta del propio interés realizado a corto plazo, es decir, se podría pensar en una optimización intertemporal que calcula los beneficios futuros o en el largo plazo a través de conductas altruistas.

**d) Consecuencias no intencionadas.** Este supuesto establece la paradoja de que los resultados colectivos no siempre son coherentes con las intenciones individuales, debido a que existen factores externos a las decisiones individuales que pueden originar efectos inesperados.

---

<sup>13</sup> La función de utilidad individual  $U(x_1, x_2, \dots, x_n)$  puede incluir diferentes argumentos: ingreso, poder, estatus, etc. Esto dependerá de las preferencias de cada agente económico o político.



La teoría de Elección Pública reconoce que es en el ámbito social donde se presentan con más frecuencia las consecuencias no intencionadas que podrían parecer acciones individuales no racionales. Una decisión colectiva puede ser racional cuando se reúnen los esfuerzos de todos, por ejemplo, al intentar reducir la contaminación en una ciudad, pero no lo será si cada quien actúa de manera egoísta bajo su propia lógica individual y no se alcanza el resultado esperado.

### **1.1.2.- La Elección Pública y el Comportamiento de los Electores y del Gobierno.**

Desde la perspectiva de la Elección Pública, más que homo politicus, el gobierno y los electores se conducen como un homo economicus<sup>14</sup>. En el extremo se consideran agentes racionales<sup>15</sup> que realiza una evaluación costo-beneficio en la decisión de su voto y en la aplicación de las políticas públicas.

**VOTANTES.** Los votantes se suponen racionales y completamente informados, ellos evalúan el desempeño pasado y futuro (expectativas) del gobierno en base al estado de la economía y la estabilidad del sistema político, modificando su apoyo a otro partido de oposición si las acciones del partido gobernante<sup>16</sup> no les genera un beneficio.

Las diferencias entre los diversos modelos teóricos y empíricos de la Elección Pública (Frey y Lau, 1968/ Frey, 1978, 1979/ Frey y Schneider, 1981/ Rogoff, 1990/ Peltzman, 1992/ Schuknecht, 1994/ Shi y Svensson, 2000/ Persson y

---

<sup>14</sup> Agentes predominantemente egoístas, racionales y maximizadores de la utilidad.

<sup>15</sup> La racionalidad consiste en que los electores siempre tratan de maximizar la utilidad percibida o esperada, todo acto es racional en este sentido, pues de lo contrario no sería realizado o se actuaría de otra manera. El problema es saber cual es la utilidad perseguida o que argumentos integran la función de utilidad, pues aún la persona que vota por satisfacer a su esposa, es racional, ya que percibe más utilidad en la armonía marital, el mismo altruismo o el deber cívico pueden ser argumentos de la utilidad. Sin embargo, esta posición no ignora que algunos electores interesados en una política puedan votar por el candidato equivocado si están mal informados, o desconocen sus propuestas, o las de sus competidores. De ahí que cualquier tipo de racionalidad se incrementa en la medida en que se dispone de información precisa y oportuna.

<sup>16</sup> Esto se conoce como la hipótesis de responsabilidad, que menciona que los votantes atribuyen al gobierno el estado de la economía. A partir de esta hipótesis se establecen los mecanismos de recompensa y castigo: los votantes castigan al gobierno en votos y sondeos de encuestas si la economía va mal y lo recompensan si la economía esta en buen estado (Rowley y Schneider, 2004:50).

Tabellini, 2002/ Brender, 2003/ Brender y Drazen, 2003/ Drazen y Eslava, 2004, 2005) son los argumentos que incluye la función de utilidad de los consumidores-votantes que van desde variables macroeconómicas como: desempleo, inflación, ingreso disponible, etc., hasta variables que reflejan la ideología de los votantes. Existen también divergencias en el supuesto de la velocidad en que los votantes descuentan el desempeño pasado del gobierno: en el extremo se asume que solo los eventos que ocurren en el año de elección se deben considerar.

**GOBIERNO.** Este actor está en una posición de poder especial, similar a la que ocupa un monopolista. Tiene varias ventajas en comparación con los partidos de oposición, la más importante es que puede influir en el curso de la economía antes de cada elección (Frey, 1979:311).

Algunos modelos (Frey y Lau, 1968/ Frey, 1978, 1979) consideran al gobierno completamente informado acerca de las reacciones de los votantes y de sus oportunidades de influir en la economía, mientras que otros modelos plantean que el gobierno actúa con información incompleta.

El supuesto económico de maximización de la utilidad sujeto a restricciones es explícito. Sin embargo, una formulación más precisa identifica la función de utilidad del gobierno con metas ideológicas, es decir, en programas de partido o con metas de largo plazo. Por otro lado, se destacan las diferentes restricciones del gobierno: las políticas (necesidad de reelección), las administrativas (conducción de la burocracia), las legales y las económicas (la estructura general de la economía, presupuesto balanceado, pagos internacionales, etc.) [Frey y Lau (1968), Attali (1972), Frey y Schneider 1975]<sup>17</sup>.

En estos modelos, se le atribuye al gobierno un considerable poder discrecional en la aplicación de recursos y políticas públicas. Sin embargo, bajo una verdadera competencia democrática entre partidos, en la que está en juego la reelección del gobierno o del partido en el poder, disminuye la libertad de

---

<sup>17</sup> (Frey y Schneider, 1981).

acción discrecional<sup>18</sup> de los políticos del gobierno. Esto implica que la existencia de competencia real entre partidos conduce a un mayor control del gobierno, que deberá atender las preferencias de su electorado, bajo el supuesto estricto de información perfecta.

En general, y atendiendo a todas las restricciones del gobierno el problema analítico que enfrenta es (Frey y Schneider 1981):

$$\begin{aligned} \text{Max } \int U(\cdot) dt &^{19} \\ \text{sujeta a: } & V(T) > V^* \\ & V = V(X_1, \dots, X_n) \\ & F(X_1, \dots, X_n) = 0 \end{aligned}$$

La maximización de una función de utilidad (U), sujeta a que en el tiempo de elección (T) la porción de votos obtenida por el gobierno (V) deberá alcanzar cierto nivel de votos (V\*). Este nivel V\* variará de acuerdo a ciertos factores, como son: el número de partidos del sistema político, las posibles coaliciones y las leyes electorales particulares de cada país, etc. La proporción de votos recibidos por el gobierno dependerá de las variables económicas y políticas<sup>20</sup> (X<sub>1</sub>, ..., X<sub>n</sub>) las cuales están relacionadas en el modelo por un conjunto de ecuaciones F(X<sub>1</sub>, ..., X<sub>n</sub>)=0. No obstante, se debe aclarar que este problema es bastante complejo y difícil de resolver analíticamente y sólo se emplea en el análisis teórico, construyéndose modelos empíricos más sencillos y fáciles de probar por técnicas estadísticas o econométricas.

---

<sup>18</sup> El modelo de un gobierno que monopoliza los recursos públicos, incluye dos casos especiales: a) el primero se presenta cuando la restricción de reelección es muy fuerte (por ejemplo, cuando su nivel de popularidad es baja), en este caso sólo atenderá las preferencias de sus electores sobre sus intereses de grupo o ideológicos, por simple sobrevivencia (permanencia en el poder), esto implica una fuerte competencia electoral entre partidos y; b) el segundo caso, incluye un bajo nivel de competencia: los partidos pueden formar coaliciones y enfrentar todos unidos a los votantes, en este caso la reelección no tiene ningún efecto en la elección de política, esto es, el gobierno tiene total poder discrecional. Sin embargo, aparentemente ninguno de los dos casos parece ser relevante en la realidad. El gobierno siempre tiene algo de poder discrecional, especialmente entre elecciones y también siempre depende en alguna medida del electorado, como los monopolios dependen de la demanda de los consumidores (Frey, 1979:311).

<sup>19</sup> donde  $\int$  es la integral con límites inferior t=0 y límite superior t=∞ (infinito) que es la estructura de un problema de optimización dinámica.

<sup>20</sup> Las variables que afectan la política interna o externa de un país.

Empíricamente la actuación del gobierno en el ámbito político y económico se mide por índices de popularidad y por resultados electorales<sup>21</sup>, que comúnmente se modelan mediante dos funciones (Rowley y Schneider, 2004:49):

a) Una Función de Voto ( $V_t = F_t^e + F_t^p$ ),- que explica el voto obtenido por el gobierno en la elección en el tiempo  $t$ , a partir de variables económicas,  $F_t^e$  y variables políticas,  $F_t^p$  y;

b) Una Función de Popularidad.- que es una función similar formalmente a la anterior pero, que explica los resultados de las encuestas de popularidad del gobierno.

En resumen los votantes evalúan el desempeño económico y político del gobierno, por lo que la permanencia en el poder de este último, dependerá de las condiciones económicas y de la estabilidad política que imperen en los periodos electorales. En su búsqueda de reelección<sup>22</sup>, el gobierno podría manipular la economía y las condiciones políticas, creando resultados que favorezcan la percepción de los votantes.

Estos patrones de comportamiento y supuestos teóricos de la Elección Pública sobre los votantes y el gobierno constituyen elementos importantes de los modelos analizados en este capítulo: el modelo electoral de Anthony Downs, que destaca la competencia entre "empresas" llamadas partidos políticos que buscan satisfacer las expectativas de sus clientes, los votantes-consumidores; el modelo de inversión electoral Cox, McCubbins y Sullivan (1984), que resalta la elección de políticas públicas como una inversión electoral que reportará diferentes rendimientos en votos, dependiendo del tipo de electores que se beneficie con ellas. Y finalmente el modelo de diversificación de portafolio de Estévez, Magaloni y Diaz-Cayeros (2002), que plantea que el gobierno invierte en diferentes proyectos y bienes que benefician a los grupos soportes, a los electores indecisos y en algunos casos a los grupos opositores para disminuir

---

<sup>21</sup> Los resultados electorales muestran como los votantes han decidido en un punto discontinuo en el tiempo, en México cada 3 o 6 años, dependiendo del tipo de elección. Los datos de popularidad son obtenidos en periodos más cortos (usualmente un mes) y de forma constante y regular para evaluar la aprobación de las políticas del gobierno por la opinión pública.

<sup>22</sup> Dígase del gobierno o del partido en el poder, dependiendo de las restricciones electorales.

el riesgo de perder una elección o contrarrestar el avance de los partidos de oposición. Esta combinación integra dos elementos de análisis importantes para la presente investigación: el gobierno, como empresario, que invierte en determinadas políticas que benefician a ciertos grupos del electorado y la rentabilidad electoral que recibe como premio, expresada en votos o escaños políticos.

## **1.2.- El Modelo Electoral de la Teoría Económica de la Democracia de Downs.**

En 1957, Downs en su tesis doctoral "An Economic Theory of Democracy" utiliza la teoría económica espacial de Harold Hotelling (1929) que enfatiza el previsible dominio del votante mediano<sup>23</sup> en una democracia bipartidista. En su investigación Downs replantea el trabajo de Black (1948) y cuestiona los argumentos de Arrow<sup>24</sup> (1950, 1951), estableciendo que los mercados políticos son inherentemente estables y reflejan las preferencias de una mayoría del electorado. Esta idea restringe su modelo a la existencia de un votante mediano, con las consecuentes repercusiones que implica tal afirmación.<sup>25</sup> Sin embargo, "su originalidad radica en extender los planteamientos de Black al mundo real de las instituciones políticas" (Rowley y Schneider, 2004:4).

---

<sup>23</sup> El teorema del votante mediano establece la existencia de un ganador Condorcet que de manera general, plantea que si los votantes tienen preferencias de un solo pico (single-peaked) que pueden ser ubicadas a lo largo de en una dimensión espacial y en un sólo asunto, la preferencia mediana es un ganador Condorcet –un resultado que derrota a cada una de las otras propuestas en una votación por mayoría. El teorema del votante mediano unidimensional requiere de algunos supuestos adicionales importantes: a) número impar de votantes; b) participación completa; y c) voto sincero (Rowley y Schneider, 2004:203).

<sup>24</sup> "Arrow demostró que si la mayoría de las opciones suponen más de dos alternativas y si las preferencias de los individuos son lo bastante diversas, no puede obtenerse una función única y transitiva de bienestar, a menos que una parte de la sociedad imponga su voluntad al resto, es decir, no se obtendría un ganador Condorcet (Downs, 1973:19). En otras palabras, no se obtendría un equilibrio en los mercados políticos a no ser que se tomaran decisiones bajo una dictadura por ejemplo.

<sup>25</sup> Por ejemplo, la no existencia de un ganador "Condorcet" que origina la falta de consenso sobre la propuesta, provocando la paradoja de "Condorcet" de una mayoría cíclica. En tales circunstancias cualquier alternativa elegida puede ser derrotada en una elección de pares por alguna otra, generando un ciclo que no reporta ningún ganador. Downs reconoce que su modelo parece desintegrarse en este punto ante el supuesto erróneo de certidumbre, la salida la encuentra al incorporar la incertidumbre a su modelo, que fomentará la creación de grupos de interés y su participación en los resultados electorales (Rowley y Schneider, 2004:206).

La genialidad de este autor, al estructurar las condiciones y los principios básicos del modelo, radica en incorporar la racionalidad<sup>26</sup> al comportamiento de los agentes en el mercado político, como uno de los pilares centrales del análisis positivo en esta nueva teoría de la Ciencia Política. Este planteamiento permite visualizar a los agentes políticos en una de sus facetas reales y no continuar con los tradicionales enfoques normativos del “deber ser”, es decir, de las características ideales que debería tener el gobierno y los partidos políticos en función de algún principio ético.

El aporte de Downs marca un cambio significativo en la visión de la Elección Pública y al mismo tiempo establece las bases para todo un vasto desarrollo de estudios teóricos y empíricos sobre votaciones y comportamiento del gobierno en el marco de los sistemas democráticos.

### **1.2.1.- Descripción General del Modelo.**

El objetivo central de la tesis de Downs era descubrir “una regla general y realista” sobre el comportamiento del gobierno en las actuales democracias, considerando su importancia y ámbito de acción. Y al mismo tiempo, definir las consecuencias de su actividad en el sistema político (Downs, 1973:3)

En la dinámica e interacción de su modelo, Downs describe el comportamiento del gobierno, de los partidos políticos, de los grupos de interés y de los votantes de manera similar a como se comportan los agentes económicos.

Hace la analogía entre el gobierno y los partidos políticos como empresas que ofrece políticas que son evaluadas por los votantes. Y afirma que el gobierno más que intentar maximizar una función de bienestar social, como mencionan los economistas ortodoxos del bienestar, emprende políticas que le permiten

---

<sup>26</sup> Downs plantea dos aproximaciones de la racionalidad económica: la primera, se establece en función de la eficiencia, es decir, un hombre es racional, si con base en sus objetivos y conocimientos utiliza el mínimo de recursos escasos por unidad de producto y la segunda de tipo más formal, implica: 1) la capacidad de adoptar una decisión al enfrentar una gama de opciones; 2) el ordenamiento de todas las opciones de acuerdo a preferencias; 3) la transitividad de las preferencias; 4) la elección de las opciones de orden superior dentro de una escala de preferencias; y 5) el adoptar la misma decisión siempre que se enfrente con el mismo conjunto de opciones. Mediante estas características se establece el homo politicus de su modelo, es decir, el hombre medio del electorado, el ciudadano racional de la democracia (Downs, 1973:5-6).

obtener votos para permanecer en el poder. El gobierno es un empresario que vende políticas para ganar votos, en vez de vender productos para ganar dinero. En realidad se establece un enfoque positivo que explica como los gobernantes actúan movidos por sus propios intereses egoístas.

En la construcción del modelo de Downs y como base de algunos de los supuestos de la presente investigación es importante mencionar las siguientes definiciones que establece el marco de referencia sobre el comportamiento del gobierno (Downs, 1957:267):

- 1) "El gobierno es el agente, en la división del trabajo, que tiene poder de coerción sobre todos los demás agentes de la sociedad; constituye la residencia 'en última instancia' del poder en un área determinada".
- 2) "Una democracia es un sistema político que tiene las siguientes características: a) dos o más partidos compiten, en elecciones periódicas, para controlar el aparato gubernamental; b) el partido (o coalición de partidos) que consigue la mayoría de votos gana el control del aparato gubernamental hasta la siguiente elección; c) los partidos perdedores nunca intentan impedir que los ganadores asuman el poder, ni los ganadores usan su poder para viciar las posibilidades de los perdedores; d) son ciudadanos todos los adultos en su sano juicio que cumplen la ley y que están bajo la tutela del gobierno. Estos representan un solo un voto en cada elección.

Se incluye también un conjunto de axiomas que le dan consistencia al modelo (Downs, 1957:268-269):

- 1) Cada partido político constituye un equipo de hombres que intentan conseguir el poder únicamente con el fin de disfrutar de ingresos, prestigio y poder consustanciales a la dirección del partido gubernamental.
- 2) El partido (o la coalición) ganador tiene un control completo sobre la elección gubernamental hasta la siguiente elección.
- 3) Los poderes económicos del gobierno son ilimitados.

4) El único límite de los poderes del gobierno reside en que el partido en el poder no puede, en modo alguno, restringir la libertad política de los partidos de oposición, ni de los ciudadanos individuales, a menos que intenten derribarlo por la fuerza.

5) Todos los agentes del modelo actúan racionalmente.

Y es a partir de las definiciones y axiomas anteriores que se deriva la hipótesis central de su investigación:

*“en una democracia los partidos políticos formulan su política estrictamente como un medio de ganar votos. No persiguen llegar al poder con el fin de llevar a cabo determinadas políticas preconcebidas o servir a determinados grupos de intereses; más bien formulan políticas y sirven a determinados intereses, con el fin de llegar al poder. Por lo tanto, su función social, que es formular y llevar a cabo políticas cuando se hallen en el poder y constituyan un gobierno, se cumple como resultado de sus motivos privados, que consisten en obtener las rentas, el poder y prestigio derivado de la función gubernamental” (Downs, 1957: 269).*

Esta hipótesis implica que en una democracia, el gobierno actúa siempre con el fin de maximizar el número de votos a su favor. Para lo cual utiliza políticas o acciones respaldadas por el gasto público que le reporten el mayor número de votos, y las financia mediante operaciones que le resten el menor número de ellos a través de impuestos.<sup>27</sup>

En el caso de los votantes, Downs aplica también el axioma del auto-interés y plantea la hipótesis de que cada ciudadano emite su voto en función de los beneficios recibidos. Estos flujos constantes de utilidad (renta utilidad) se derivan de la actividad del gobierno<sup>28</sup> o bien representan las expectativas de lo que se podría obtener con un partido de oposición. Por ello, la principal estrategia política del gobierno, será que los votantes perciban, tanto en

---

<sup>27</sup> En otras palabras, se aumenta el gasto público hasta que la ganancia de votos obtenida por el dólar marginal es igual a la pérdida de votos producida por la financiación de ese mismo dólar marginal (Downs, 1973:55).

<sup>28</sup> Las cuales se traducen en bienes público: vigilancia de las calles, purificación del agua, reparación de carreteras, defensa de mares y playas, recolección de basura, etc.



cantidad como en calidad, los beneficios que reciben por su gestión (Downs, 1973:40). Sólo que por efectos de la información y del tipo de preferencias los ciudadanos tendrán diferentes niveles de percepción sobre la acción pública.

No toda la renta utilidad<sup>29</sup> es relevante para la decisión del voto, sólo los beneficios de los cuales los votantes racionales están consientes en el tiempo de la elección.<sup>30</sup>

Cada ciudadano votará por el partido que en su opinión le proporcionará mayor renta utilidad. Por lo que comparará los beneficios que a su juicio obtendría según el partido que ocupara el poder.<sup>31</sup> Así en un sistema bipartidista, dicha comparación puede adoptar la forma de una resta de utilidades esperadas (Downs, 1973:42):

$$E(U^A_{t+1}) - E(U^B_{t+1})$$

La diferencia entre estas dos rentas esperadas de utilidad se denomina *diferencial esperado de partido del ciudadano*. Si es positiva, vota por el gobierno,<sup>32</sup> si es negativa, vota por la oposición; si es nula, se abstiene.<sup>33</sup>

El gobierno considera la reelección como un mandato para continuar su política anterior. Mientras que la oposición interpreta su triunfo como un precepto para alterar, al menos parcialmente, la política del gobierno. No obstante, nadie puede anticipar qué cambios de política efectuará la oposición si resulta electa. Por tanto el votante racional, que desconoce en qué consisten dichos cambios, para tomar una decisión, evaluará el nivel de sus rentas de utilidad. Si, a su

---

<sup>29</sup> La renta incluye beneficios cuya percepción pasa inadvertida al beneficiario. También incorpora lo que el votante advierte, pero cuya fuente desconoce. Es probable que muchos ciudadanos no se percaten de que el agua que beben es inspeccionada por un organismo público. Si se interrumpe la inspección, quizá no considere la disminución de sus rentas de utilidad hasta recibir agua contaminada. Aun entonces, no todos atribuirán la disminución de su renta a la interrupción de la actividad pública (Downs, 1973:40).

<sup>30</sup> La unidad de tiempo sobre la cual se evalúa la corriente de utilidad es el periodo de elección, que se define como el tiempo transcurrido entre dos elecciones sucesivas.

<sup>31</sup> Por efecto de la racionalidad, se sabe que ningún partido será capaz de hacer todo lo que promete. La estimación, entonces, no sólo depende de la comparación de programas políticos, sino de la propia opinión de lo que harán los partidos al llegar al poder.

<sup>32</sup> Como uno de los partidos ya está en el poder, sus resultados en el periodo  $t$  son el mejor indicador de lo que hará en el futuro, suponiendo que su política tenga cierta continuidad.

<sup>33</sup> Los electores que no distinguen diferencias entre los partidos competidores racionalmente no votarán.

juicio, la renta que obtiene en la actualidad es muy baja, puede creer que cualquier cambio previsiblemente la aumentará y racionalmente votará contra el gobierno. Por el contrario, aquellos que se benefician de las políticas del gobierno, y para quienes la renta es muy elevada, temerán cualquier cambio a la continuidad actual, por lo cual votarán a favor del gobierno (Downs, 1973:44).

Las afirmaciones anteriores, pueden explicar el tipo de política y programas públicos que emprenderán el gobierno y los diferentes partidos políticos que potencialmente pueden llegar a ocupar el poder.<sup>34</sup>

La mejor política del gobierno, dado que este compite por votos, consistirá en atenerse al principio de la mayoría, que no necesariamente le garantizará la victoria en todas las elecciones. Por su parte, el partido de oposición puede derrotar a la mayoría del gobierno adoptando una de las tres siguientes estrategias. La primera es adoptar un programa idéntico al del gobierno. Esto obligará al electorado a comparar el desempeño del partido en el poder, o "la tasa de éxitos", con la tasa de éxitos de gobiernos anteriores. Sin embargo, en raras ocasiones esta estrategia será efectiva para la oposición.<sup>35</sup> La segunda es generar una coalición de minorías a partir de la selección cuidadosa de asuntos que permitan convertirla en un voto mayoritario para las siguientes elecciones. La idea es aprovechar el descontento de los grupos perdedores en relación a la política del gobierno. Esta estrategia se puede implementar, sólo si las preferencias de las minorías son más intensas que las de los integrantes de la mayoría, es decir, en aquellas circunstancias en que el consenso es débil. En el caso de mayorías apasionadas, es difícil que surja una coalición de minorías suficientemente grande que pueda derrotar la posición del gobierno y por lo tanto evitar su reelección. La tercera, está relacionada con la falta de consenso del electorado. En tales circunstancias, cualquier alternativa que elija el gobierno puede ser derrotada por alguna otra alternativa que tome la

---

<sup>34</sup> Sin embargo, en el actual contexto de globalización y restricciones fiscales estas políticas pueden estar restringidas a regulaciones y limitantes presupuestales tanto nacionales como de organismos internacionales.

<sup>35</sup> En un mundo de certeza, el gobierno puede descubrir y adoptar la posición de la mayoría en todas las cuestiones; por lo cual es probable que su tasa de éxitos sea lo bastante alta para asegurar la reelección (Downs, 1973:59)

oposición. Este es uno de los principales problemas o paradojas que presenta el modelo de Downs bajo el supuesto de certidumbre. La solución se encuentra en incorporar la incertidumbre al modelo. Esta divide a los electores dentro de grupos dotados con diferentes grados de confianza en sus decisiones para votar. Los votantes con poca información pueden ser persuadidos por aquellos mejor informados, los cuales actuarán de manera tendenciosa a favor de su propia causa. La preocupación de los electores más informados está en función de los resultados que les conviene alcanzar por los intereses que poseen o representan. Estos conformarán grupos de interés que buscan que el gobierno adopte políticas favorables a sus intereses. Simultáneamente crean un apoyo en la opinión pública favorable a su posición y convencen al gobierno de que tal opinión existe y que ellos representan el deseo popular (Rowley y Schneider, 2004:206). Lo más atractivo de los grupos de interés es que pueden modificar la solución del votante mediano y por lo tanto el resultado de la regla de mayoría, dependiendo de las restricciones de reelección sobre las cuales opera el gobierno y del nivel de competencia de los partidos políticos. Es decir, podrían ser los grupos de interés los que determinen los resultados electorales, sobre todo por el manejo de información y recursos económicos.

La información es un punto importante en el modelo de Downs, principalmente aquella que establece el nivel de incertidumbre de los actores políticos. Así, se examina la naturaleza de las decisiones gubernamentales en dos contextos: 1) en un mundo en el que existe un conocimiento perfecto y en el que la información no implica costo alguno. En este caso, el gobierno otorga a las preferencias de cada individuo exactamente el mismo peso que a las de cualquier otro ciudadano. Aunque no significa que sus políticas beneficien a todos por igual, dado que consideraciones estratégicas pueden conducirlo a ignorar a algunos ciudadanos y a apoyar a otros. Sin embargo, manteniendo el supuesto de información perfecta, ningún ciudadano puede influir en el voto de otro. Todos saben lo que más les beneficia, lo que el gobierno está haciendo y lo que los demás partidos harían si llegaran al poder; y 2) el segundo caso, es un mundo en el que los conocimientos son imperfectos y la información implica costos, por lo que se genera incertidumbre en los tomadores de decisiones. Este hecho significa que los partidos no siempre saben exactamente lo que los

ciudadanos quieren y que éstos últimos tampoco identifican lo que el gobierno o la oposición han hecho, está haciendo o debería hacer. En este punto, Downs intenta vincular el espectro ideológico de los partidos como un mecanismo para disminuir los costos de información; la ideología se identifica con una posible actuación futura de los partidos que alcancen el poder. Sin embargo, el costo y la imperfección de la información facilitan también el surgimiento de grupos de interés que pueden afectar los resultados electorales o el equilibrio político.

En resumen, uno de los objetivos centrales del modelo de Downs es plantear la existencia de la estabilidad del sistema político, haciendo una analogía con el equilibrio de los modelos económicos. Por ello, cobran importancia el tipo de preferencias (unimodales o multimodales) en sistemas bipartidistas o multipartidistas, estudiadas bajo esquemas de información perfecta o imperfecta (Downs, 1957: 279-282).

### **1.3.- Modelo de Inversión Electoral de Cox, McCubbins y Sullivan.**

Este modelo resalta la selección de políticas públicas como una inversión electoral que realizan los legisladores. Aunque para efectos de la presente investigación, también se podría generalizar esta conducta para todos los políticos del gobierno con las modificaciones pertinentes.

El modelo propone un electorado que no es políticamente homogéneo, sino que comprende diferentes grupos de votantes: opositores, indecisos y soporte o base<sup>36</sup>. En función de esto, los políticos, buscando la reelección, elegirán e implementarán políticas públicas que beneficien a grupos específicos que les reporten el mayor apoyo en votos; y no sobre una población uniforme de votantes políticamente neutrales (Cox, McCubbins y Sullivan, 1984:231).

Los políticos son modelados como agentes adversos al riesgo que tienden a beneficiar a su electorado primario (o base electoral), más que estar promoviendo mejoras para todos los grupos o la búsqueda de apoyo de los grupos indecisos. El punto central del modelo, es por lo tanto, la elección de

---

<sup>36</sup> En lo sucesivo se utilizara indistintamente votantes o grupos base, soporte o núcleo,

políticas que beneficien a un grupo específico que les reporte una alta rentabilidad electoral. Las políticas emprendidas son vistas como un objetivo redistributivo de bienestar entre los grupos de votantes, otorgando beneficios a los grupos cercanos al legislador y distribuyendo los costos entre todo el electorado. La importancia de este modelo radica en que es uno de los primeros en mencionar el término de inversión y rentabilidad electoral en los mercados políticos, en función de los recursos públicos utilizados para favorecer a determinados grupos de electores. Estableciendo que el mejor criterio de inversión es beneficiar al electorado base. Sobre todo por el bajo riesgo que representa beneficiar a este grupo de electores (Cox y McCubbins, 1986).

### 1.3.1.- Estructura General y Supuestos del Modelo Cox, McCubbins y Sullivan.<sup>37</sup>

Para comprender el proceso de inversión electoral de los legisladores y de cualquier político del gobierno, a partir de políticas públicas específicas, se describe de manera detallada los supuestos y estructura del modelo (Cox, McCubbins y Sullivan, 1984:231-242). Sea  $G$  distintos grupos de electores, indexados por  $g=1, \dots, G$  y sea  $n_g$  el tamaño del grupo.

**Supuesto 1:** El político busca maximizar su cuenta de votos esperados (EV) a través de su elección de política  $w \in W$ . Para una política particular  $w$  en  $W$ ,  $w_g$  puede ser interpretada como el cambio neto en el bienestar del  $g$ -ésimo grupo  $g$  por efecto de la política.

**Supuesto 2:** Los políticos poseen un control descentralizado sobre la elección de política,  $w$ , la cual afecta a su área de influencia.

**Supuesto 3:**  $P_g = P_g(w_g)$  y  $P'_g > 0$  donde  $P_g$  denota la proporción esperada de miembros de un grupo que votaran por el político. Esta función no decreciente muestra el vínculo formal entre la elección del político sobre  $w$  y el comportamiento electoral de los grupos de su área de influencia. Además, se

---

<sup>37</sup> La presentación del modelo Cox, McCubbins y Sullivan se basa principalmente en el artículo de estos autores "Policy choice as an Electoral Investment" de la revista Social Choice and Welfare (1984)1:231-242.

asume que hay un número finito de candidatos potenciales que pueden competir contra el titular en la siguiente elección. Cada posible oponente o conjunto de oponentes constituyen un estado del mundo en el sentido teórico de la decisión. Para algún estado dado del mundo  $s$ , la función  $P_g$ , esta bien definida, esto es, dado  $s$ , se obtiene un valor único de la proporción de votaciones del  $g$ -ésimo grupo para el político determinado por  $w_g$ :  $P_g = P_g(w_g, s)$ . En otras palabras,  $s$  representa el nivel de competencia del sistema político.

**Supuesto 4:** Existe  $S$  < infinito estados de la naturaleza, indexados por  $s \in [1, s]$ ; a cada estado del mundo,  $s$ , el político asigna una probabilidad  $z(s)$ .  $z(s)$  se encuentra entre cero y uno y la suma sobre  $s$  de  $z(s)$  es la unidad.

Para una  $w_g$  dada, la porción esperada del  $g$ -ésimo grupo que votara por el político será:  $P_g(w_g) = \sum z(s) P_g(w_g, s)$  que es la función de proporción esperada.

La función  $P_g$  se puede descomponer en una tasa de concurrencia y una tasa de soporte electoral, dada la concurrencia electoral. Específicamente se asume que cada grupo tiene una tasa de concurrencia,  $q_g$ , que no depende solamente del impacto producido por la elección particular de política (en el corto plazo), sino depende también y con mayor importancia de ciertas características socioeconómicas de cada grupo.

**Definición:**  $q_g = q_g(w_g, SE_g)$ , donde  $w_g$  es el cambio en el bienestar neto de la elección de política y  $SE_g$  es un vector de características socioeconómicas<sup>38</sup> del grupo.

Dada la tasa de concurrencia,  $q_g$ , y el número total de votantes del grupo  $g$ -ésimo,  $n_g$ , hay  $q_g n_g$  miembros del grupo  $g$  que se espera que voten y una proporción  $v_g$  de éstos votaran por el político.

---

<sup>38</sup> El vector de características socioeconómicas define el tipo y nivel de utilidad promedio del grupo de votantes, con éste podemos identificar a los electores más rentables electoralmente. Por ejemplo, será más fácil impactar con pequeños incentivos monetarios sobre votantes de bajos ingresos que sobre aquellos de un alto nivel económico. De hecho la utilidad de los votantes depende de su posición ideológica sobre la distribución u otros asuntos y el consumo privado. Por lo que los votantes pobres responderán más a las transferencias particulares (trabajos, suplementos al ingreso, créditos baratos, títulos de propiedad, etc.) que afecten su nivel de consumo más que a su ideología, lo cual los hace más sensibles a la compra del voto. (Díaz-Cayeros, Estévez y Magaloni, 2006).

La proporción  $v_g$  depende de la elección de  $w$  y de una interacción de largo plazo del grupo con el político. Esta relación es distinta de la identificación partidista, y tiene que ver más con una relación de adherencia<sup>39</sup> de acuerdo a los beneficios históricos otorgados a cada grupo y del nivel de confianza que el político ha establecido con estos grupos en términos de cumplir sus promesas.

El espectro de adherencia se plasma en un electorado: primario o base, que dará su apoyo, al legislador o político, independientemente de cualquier circunstancia; un electorado indeciso o independiente; y finalmente, los grupos que siempre votaran en contra, los oponentes empedernidos.

Considerando lo anterior, se introduce una variable  $A_g$  para indicar la posición relativa del  $g$ -ésimo grupo en la relación de adherencia al político que busca la reelección. Se asume que un valor grande de  $A_g$  corresponde a un grupo soporte.

**Definición:** La porción  $v_g$  de miembros que se espera votaran por el político depende de la elección de política  $w$  y de su relación de largo plazo con el político,  $A_g$ :

$$v_g = v_g(w_g, A_g).$$

Con esta formulación de la tasa de concurrencia y la tasa de soporte es más fácil detallar la forma con la cual  $P_g$  (la proporción del grupo  $g$  soporte del político) varía con las otras variables:

$$P_g(w_g) = q_g(w_g, SE_g)v_g(w_g, A_g)$$

La decisión del político se resume en:

$$\text{Maximizar } EV(w) = \sum_{g=1}^G n_g P_g(w_g)$$

---

<sup>39</sup> Hay dos puntos que se deben aclarar en la dimensión de adherencia. Primero, la posición de un grupo en los términos de adherencia es exógena al modelo, dependen de las acciones pasadas y de las reacciones del grupo con el político. Segundo, mientras puede estar positivamente correlacionada con la identificación partidista, se requiere que no sea perfecta; de otra forma, sería similar en concepción a la identificación partidista (Cox y MacCubbins, 1984:234), lo que podría tener una mayor connotación ideológica.

La maximización de votos esperados, esta sujeta a las restricciones que impactan los límites de la elección de política: no importa que elección realice el legislador, el cambio en el bienestar del grupo opositor no puede ser infinitamente negativo (costos impuestos a los opositores). Formalmente para toda  $g$  hay un límite inferior  $-m_g \leq 0$  tal que  $-m_g \leq w_g$  y un límite superior  $\sum w_g \leq B$ .

**Supuesto 5:** El espacio de política, o conjunto de redistribución de bienestar en el cual el político puede elegir es  $W = \{ w \in R: -m_g \leq w_g \text{ para toda } g \text{ y } \sum w_g \leq B \}$ , donde  $-m_g \leq 0$  para toda  $g$ .

**Supuesto 6:**  $P_g$  es continua y dos veces diferenciable y la segunda derivada parcial de  $P_g$  con respecto a  $w_g$  no es positiva para toda  $g$ . Este supuesto puede ser interpretado como que los grupos no son propensos al riesgo.

**Consecuencias:** Las elecciones de políticas dirigidas a los diferentes grupos son vistas como una inversión electoral de los políticos. Cada grupo es considerado como un pago de inversión en votos esperados: la tasa instantánea de retorno del  $g$ -ésimo grupo,  $r_g$ , es simplemente:

$$r_g = r_g(w_g) = n_g \frac{\partial P_g}{\partial w_g}(w_g)$$

Dado el control descentralizado de la política, el legislador elegirá las políticas que producen beneficios a aquellos grupos de su electorado con las tasas de retorno electoral más altas e impondrá costos a aquellos de tasa bajas de retorno.<sup>40</sup>

El argumento principal de las conclusiones de este modelo, es que los políticos son adversos al riesgo y por tanto dirigen políticas para su electorado base más que a grupos indecisos con bajas tasas de retorno electoral. La tasa de rendimiento depende, no solo de la respuesta a la política elegida, sino también del tamaño del grupo,  $n_g$ , y de su tasa de concurrencia,  $q_g$ . A mayor tamaño del grupo y de su tasa de concurrencia mayor tasa de rendimiento. Estas

---

<sup>40</sup> La redistribución óptima de bienestar  $w^*$  es tal que un grupo de "retorno alto" recibe beneficios ( $w^*_g > 0$ ), y uno de "bajo retorno" soportan costos ( $w^*_g < 0$ ) (Cox y MacCubbins, 1984:236).



conclusiones del modelo podrían indicar la forma en que se selecciona la población objetivo a la que se dirigen las políticas públicas, sobre todo las que permiten cierto margen de discreción en la asignación de recursos.

El gobierno tendrá que distribuir su presupuesto, vía políticas y programas públicos, beneficiando de manera descendente, primero a aquellos grupos con mayores tasas de rendimiento electoral tanto por su número como por su tasa de concurrencia. O bien desde la posición del modelo de Downs, seleccionar a aquellos grupos de interés<sup>41</sup> que pueden afectar los resultados electorales: primero, por su alta incidencia en la información que modificará la percepción de los votantes; y segundo, por la contribución en recursos económicos o políticos.

Sin embargo, se debe mencionar que a diferencia de la propuesta de Cox, McCubbins y Sullivan (1984) de beneficiar a los votantes soporte, existe otros teóricos como Lindbeck y Weibull (1987) que no aceptan que el rendimiento electoral esperado de alguna transferencia se maximiza cuando los recursos son dirigidos a este grupo de electores –estableciéndose el típico debate entre los modelos de recursos dirigidos al grupo soporte o a los votantes indecisos<sup>42</sup>– según estos autores las transferencia a los grupos soportes leales o a los votantes opositores no afectará su elección de voto<sup>43</sup> (Estévez, Magaloni y Diaz-Cayeros, 2002). Stoke (2005:317) menciona que los votantes que están predispuestos a favor de un partido –grupo soporte– si no son recompensados, no castigaran con su voto a su partido favorito. Entonces los partidos no deben

---

<sup>41</sup> En algunos casos los líderes de determinados grupos de interés y presión son cooptados por los partidos, mediante puestos importantes dentro de la estructura electoral para evitar traiciones o salidas en periodos electorales, construyendo con ello una relación de largo plazo con estos líderes y los grupos de votantes que dirigen.

<sup>42</sup> Existen estudios empíricos acerca de las dos posiciones, así por ejemplo Calvo y Murillo (2004); Hiskey (2003); Levitt y Snyder (1995) respaldan la lógica del votante soporte, mientras que Schady (2000); Dahlberg y Johanson (2002); Stokes (2005) apoyan la distribución de recursos a los votantes indecisos. No obstante, también existe evidencia empírica de que los partidos benefician a ambos grupos, cuidan primero de su electorado núcleo dirigiendo a estos beneficios discrecionales y en el año electoral o cuando su margen de resultado es inseguro, dirigen apoyos a los votantes indecisos (Magaloni, 2006; Stokes, 2006).

<sup>43</sup> También se ha encontrado evidencia empírica que el partido en el poder distribuye recursos en grupos opositores para desarticular la acción colectiva y recuperarlos como grupo soporte (Molinar y Weldon, 1994/ Schady, 2000).

gastar en recompensas para ellos<sup>44</sup>. Sin embargo, desde el esquema downsiano, los votantes del centro o los independientes son votantes pivotes, y por esa sola razón, probablemente serán cortejados con la asignación de grandes recursos por el partido en el poder. Pero además, bajo esta visión teórica, las transferencias realizadas por el gobierno deberán ser lo suficientemente valoradas por los votantes para mantenerlo en el puesto público<sup>45</sup>. Es decir, que los votantes valoren más la propuesta gubernamental que la de los partidos de oposición por los beneficios otorgados.

Una tercera posibilidad y como intento de reconciliar estas dos posiciones es la planteada por Dixit y Londregan (1996) que proponen que la elección del grupo a beneficiar "táctica de redistribución" dependerá de la tecnología de política fiscal (Estévez, Magaloni y Díaz-Cayeros, 2002). Cuando los políticos del gobierno pueden discrecionalmente categorizar impuestos y beneficios, favorecerán a sus grupos soporte leales con beneficios y castigarán con impuestos a sus oponentes. Pero si no pueden, dada la presencia de un servicio civil profesional, tratarán de beneficiar a ambos grupos. Acorde a este modelo, se presenta la propuesta de Estévez, Magaloni y Díaz-Cayeros (2002) en su enfoque de diversificación de portafolio, en el que se beneficia de manera simultánea a grupos soportes e indecisos para disminuir el riesgo electoral y maximizar las posibilidades de reelección.

Esta investigación asume una diversificación de los recursos públicos dirigidos a los tres tipos de electores (soporte, indecisos y opositores). Aun cuando se puede pensar que los políticos del gobierno no sólo invierten en sus grupos base, sino también en electores indecisos y aún en opositores, es importante destacar que de alguna manera atenderán en primer término a su electorado

---

<sup>44</sup> Esta afirmación sólo se cumple si existe una fuerte afinidad ideológica hacia el partido favorito, de lo contrario los votantes —en un juego repetitivo— pasaran primero a la categoría de grupos indecisos y por último a la de grupo opositor. Aunque si el nivel de competencia electoral entre partidos aumenta, el partido en el gobierno se verá obligado, por sobrevivencia, a comprar el voto de este grupo a un costo mayor.

<sup>45</sup> Bajo un esquema estrictamente racional, de maximización de utilidad esperada individual de los votantes, y sin una restricción presupuestal limitada, se podría invertir no sólo en votantes indecisos sino también en grupos opositores para modificar sus preferencias políticas, si la competencia electoral es muy alta.

primario, aunque esto dependerá del nivel de competencia entre partidos<sup>46</sup>, de la cantidad y el tipo de los recursos disponibles y de las regulaciones fiscales para distribuir el gasto público.

#### **1.4.- Un Modelo de Diversificación de Portafolio de Inversión Electoral.**

La literatura existente en política distributiva esta dividida entre aquellos que sostienen que los bienes privados se distribuyen al electorado base principalmente y los que proponen que los votantes indecisos en distritos altamente competitivos, serán favorecidos mediante de bienes club, públicos y otros beneficios particulares<sup>47</sup>. El modelo de diversificación de portafolio propuesto por Estévez, Magaloni y Diaz-Cayeros (2002) argumenta que la mejor estrategia de inversión de los recursos públicos es la diversificación de instrumentos de política y de tipo de votantes. Es decir, los políticos adversos al riesgo compensan el riesgo electoral mediante una inversión diversificada que beneficie simultáneamente al electorado base y a los votantes indecisos, a través de una canasta mixta de bienes privados y bienes club, así como de bienes públicos locales y extensivos. Un aumento en la competencia electoral en este modelo determina un cambio en la combinación de un instrumento libre de riesgo dirigido a la base electoral a uno más diversificado que incluya inversiones de alto riesgo destinado a bienes públicos que beneficien a los votantes indecisos y aún a los opositores. Así, la competencia electoral, estimula que los políticos del gobierno abandonen "la primera regla de seguridad", distribuyendo las ganancias del bienestar entre todos los distritos

---

<sup>46</sup> Lindbeck y Weibull (1987) subrayan el importante papel que juega el grado de competencia en los resultados electorales. La elección de política en su modelo es determinado por la forma de distribución de las preferencias. Donde las preferencias están agrupadas a favor de un partido, los beneficios políticos beneficiaran al grupo base; donde las preferencias estén más divididas, los votantes indecisos recibirán la mayor atención de los políticos del gobierno.

<sup>47</sup> La forma en que se asignan a cada tipo de votante depende de las características propias de estos, así los bienes privados permiten la exclusión y son reversibles, mientras que los bienes públicos no. La exclusión significa que los partidos al someter a una revisión a sus electores distinguen entre votantes soportes y opositores. Aunque también algunos bienes públicos presentan cierto nivel de exclusión, los bienes públicos dirigidos geográficamente excluyen a los que viven fuera del distrito. Por otro lado, los bienes privados son más fácil de revertir. Las transferencias privadas discrecionales se pueden hacer por un periodo de tiempo y retirarse cuando los políticos lo deseen. Los bienes públicos no tienen esta característica, los proyectos de infraestructura, como los caminos, carreteras, puentes, plantas eléctricas son inversiones fijas. Los bienes privados discrecionales son ideales para establecer una relación política clientelar que se dirija al grupo soporte; porque se puede amenazar con retirarlos si no se cumple con el apoyo electoral (Díaz-Cayeros, Estévez y Magaloni, 2006).

electorales –base, indecisos y opositores– a través de la substitución de beneficios particulares con universales, no divisibles.

El modelo está estructurado a partir del modelo de valoración estándar de activos financieros (CAPM) y del análisis de media-varianza, como los desarrollados en finanzas, para especificar estadísticas comparativas de la elección de portafolio óptima para la asignación del gasto público. Al igual que en el modelo de Cox, MacCubbins y Sullivan (1984) se comparte el supuesto de que los políticos son adversos al riesgo y que buscarán la mejor combinación de proyectos disponible para maximizar su porcentaje de votos y reducir el riesgo. Los políticos preferirán invertir en bienes que reporten los mayores rendimientos electorales posibles con la menor varianza en los resultados esperados. No hay en principio una razón para creer que la inversión en el grupo soporte tiene mayor rendimiento en términos de la proporción de votos esperados. Esto dependerá del tamaño del grupo base en relación a todo el electorado y de la competencia electoral. Si el grupo soporte no incluye una mayoría ganadora, puede ser más rentable emplear los recursos escasos, para comprar votos, en la provisión de bienes públicos para toda la sociedad. Aun cuando la probabilidad del grupo no soporte es menor que el grupo núcleo, el rendimiento esperado de los bienes públicos puede ser mejor y más decisivo que el atribuido al electorado soporte (Estévez, Magaloni y Díaz-Cayeros, 2002).

Sin embargo, proveer bienes públicos más que beneficios privados es una estrategia riesgosa. Si un titular está preocupado no solo de la proporción de votos esperados, sino también de su varianza (riesgo), su elección de gasto llega a ser análoga a la que se encuentra en el rendimiento del portafolio de inversión electoral de mayor rendimiento en un nivel aceptable de riesgo. Adaptando el análisis de media-varianza en finanzas (Markowitz, 1952/ Roy, 1952/ Sharpe, 1964/ Lintner, 1965), los votos pueden ser entendidos como la suma de rendimiento electoral ( $r_i$ ) producida por la distribución de diferentes políticas ( $z_i$ ) (Estévez, Magaloni y Díaz-Cayeros, 2002).

$$1) V = \sum_{i=1}^n r_i z_i; \text{ sujeta a una restricción presupuestal } b = \sum_{i=1}^n z_i$$

Denotamos primero un instrumento de política como bienes privados o club, que consisten en desembolsos discrecionales que proveen beneficios particulares al electorado fiel con la certeza que votaran por el político titular. Los instrumentos restantes son bienes públicos, los cuales varían acorde a su grado o ámbito de extensión pública, el rendimiento electoral esperado y su riesgo. Los votos pueden ser expresados entonces como una función de inversión en proyectos de bienes privados y públicos, acordes a:

$$2) V = r_0 b + \sum_{i=1}^n z_i (r_i - r_0)$$

La expresión muestra que la proporción de votos es resultado de la distribución completa del presupuesto entre inversiones libre de riesgo para el grupo soporte ( $r_0 b$ ) y aquellos más riesgosos en bienes públicos, los cuales pueden reportar un rendimiento electoral por arriba o por debajo de beneficios particulares.

Finalmente al contrastar y al hacer un balance del modelo de Downs con los modelos de Cox-McCubbins-Sullivan, Estévez-Magaloni-Díaz-Cayeros, sobre todo en términos de incertidumbre y equilibrio, encontramos lo siguiente: en el caso de Hotelling-Downs<sup>48</sup>, los partidos asumen que los electores deciden con certidumbre y votan por el candidato más cercano a su posición "ideal". Mientras que los modelos de Cox-McCubbins-Sullivan; Lindbeck-Weibull y Dixit-Londregan, son probabilísticas. La decisión de votar por parte de los individuos es considerada como probabilísticas por los partidos. La fuente de incertidumbre se presenta por las preferencias no observadas de los votantes por algún partido o por alguna plataforma de política no considerada. Además cuando la competencia política es multidimensional (es decir, cuando no hay una alternativa, si no varias preferidas) no hay equilibrio en el modelo de Downs-Hotelling. Este punto es importante, porque en un contexto de "política redistributiva" cualquier alternativa de división de una unidad presupuestal

---

<sup>48</sup> El modelo de Downs se puede representar como un juego estático con información completa en donde los partidos que compiten deciden simultáneamente sus propuestas en un espacio unidimensional de opciones de política. El resultado de la elección es consecuencia (determinística) de dicha decisión o elección de política. El modelo Hotelling-Downs pronostica que cuando la competencia es unidimensional los partidos tienden a converger a una misma posición.

puede ser derrotada (en el caso de pares de alternativas) por cualquier otra alternativa de decisión. En el caso de una competencia electoral sobre alternativas de redistribución no existe un equilibrio de Nash (en el modelo Hotelling-Downs) si el caso es determinista.

Cox-McCubbins-Sullivan; Lindbeck-Weibull y Dixit-Londregan proponen una solución a este problema. Asumen que los votantes tienen preferencias sobre transferencias redistributivas (el caso redistributivo del presupuesto) y también preferencias respecto a un partido en vez de otro. Sin embargo, la incertidumbre individual introducida por estos autores no resuelve este problema. Para ello se necesita introducir la "incertidumbre agregada":

$\pi(X_A, X_B)$  = la probabilidad de que A gane dado el vector de política  $X_A$  y  $X_B$ .

mientras que en el caso de incertidumbre individual, esta se divide en grandes conglomerados promedio:

$$\pi(X_A, X_B) \begin{cases} =0 \rightarrow \text{aversión} \\ =\frac{1}{2} \rightarrow \text{indecisión} \\ =1 \rightarrow \text{partidario} \end{cases}$$

Cuando la incertidumbre es general  $\pi(X_A, X_B)$  puede tener cualquier valor entre 0 y 1. Cambios continuos en las preferencias de los votantes generan cambios continuos en la probabilidad de ganar de A (Persson-Tabellini, 2002:49-58)

### **1.5.- Elección Pública y Resultados Electorales. Una revisión de la Evidencia Empírica.**

En términos teóricos y empíricos la Elección Pública ha modelado los resultados electorales y el desempeño del gobierno a partir de la función de voto, de la función de popularidad y de la función de voto y popularidad (VP).<sup>49</sup> Rowley y Schneider (2004) presentan un resumen de la literatura organizada en los temas vinculados en la **Cuadro No 1.1**.

<sup>49</sup> La literatura sobre la función del voto se inició con Kramer (1971) en E.U, mientras que Mueller (1970), Goodhart y Bhansali (1970) presentan la función de popularidad para E,U y Reino Unido casi de manera simultánea. Frey y Schneider (1978,b) y Hibbs (1982) integran la función de VP a los estudios realizados (Rowley y Schneider, 2004:50).

**Cuadro No 1.1**  
**Principales Resultados Empíricos de la Literatura en Elección Pública.**

Hallazgos	Estado Empírico
a) Dos variables económicas importantes: Los votantes reaccionan principalmente a la inflación y el desempleo.	No Controvertido
b) Miopía: El horizonte de tiempo de los votantes es de corto plazo –eventos de más de un año antes de la elección tienen solamente un pequeño efecto.	No Controvertido
c) Retrospectivo: Los votantes reaccionan más a eventos pasados que a eventos futuros.	Controvertido
d) Sociotrópicos: en la mayoría de los países los votantes son sociotrópicos y egotrópicos.*	Controvertido
e) Bajo Conocimiento: los votantes saben poco de la (macro) economía.	No Controvertido
f) Reclamo de Asimetría: Los votantes castigarán más al gobierno por una mala situación económica que lo recompensarán por una buena situación.	Controvertido
g) Costo de Resolución: El gobierno pierde en promedio durante un periodo de 4 años 2.5% de los votos. Este resultado es independiente del sistema de partidos, del tamaño del país, etc.	No Controvertido

Fuente: Rowley y Schneider, 2004:50.

Nota: la línea de estado indica si el resultado es controversial, es decir, si una minoría de investigadores no están de acuerdo.

\* Sociotrópicos: A los votantes les importa la economía nacional. Egotrópico: A los votantes les importa su propia economía.

Los resultados empíricos presentados en el cuadro No 1.1, se han constatado en diferentes trabajos de investigación<sup>50</sup> que han buscado identificar y probar diferentes supuestos de la Elección Pública, así como variables que afectan el comportamiento del gobierno y los electores.

a) *Desempleo e Inflación*: Estas dos variables, tasa de desempleo e inflación, se han incluido en muchas funciones de VP en diferentes trabajos empíricos. Ambas variables se han reportado normalmente con coeficientes de signo negativo, y con valores aproximados -0.6. El desempleo ha sido algunas veces remplazado con ingreso disponible.

Los datos para la tasa de desempleo y la proporción del voto obtenida por el gobierno tienen aproximadamente la misma estructura estadística que permite una relación lineal en el modelo. En el caso de la inflación, ésta puede activarse y crecer hasta que se pierde el control sobre ella. La gente pone poca atención en tasas bajas, pero una vez que alcanza cierto límite se convierte en un problema económico. Por lo tanto la inflación no puede entrar linealmente

<sup>50</sup> Algunos de los resultados empíricos corresponden también a investigaciones consideradas dentro del campo de la NEP.

en el modelo, excepto para intervalos pequeños (Rowley y Schneider, 2004:51).

Comparaciones del desempleo y el ingreso, a nivel microeconómico y macroeconómico, señalan que estas variables afectan de manera diferente a los individuos. La inflación es más difícil de observar por el individuo en términos macroeconómicos. Se ve el incremento de precios, pero el individuo no puede observar si sube 2% o 3%, sólo se utiliza la media del incremento en los precios.

También se han utilizado refinados modelos con señales de competencia y expectativas racionales con información completa donde los votantes no reaccionan a efectos predecibles, como los cambios en la balanza de pagos y el presupuesto.

b) *La miopía de los votantes* esta relacionado con la duración del efecto de los cambios económicos repentinos. Según las investigaciones se ha establecido que sólo los eventos del año anterior importan. Algunos investigadores (Hibbs, 1982) han encontrado que hasta un tercio del efecto permanece después de un año y algunos otros no han encontrado ninguno en más allá de un año. El proceso de decisión se establece en un horizonte corto de tiempo (Rowley y Schneider, 2004:51).

c) *Voto retrospectivo o prospectivo*. La formación de expectativas ha sido uno de los principales temas de investigación en las últimas cuatro décadas. La mayoría de los análisis se hicieron con datos microeconómicos de encuestas individuales en los que se intento determinar que pesaba más en los resultados electorales, el voto retrospectivo, donde importan las experiencias pasadas o el voto prospectivo que se definen por las expectativas futuras. No se encontró un consenso en las investigaciones y los resultados se pueden resumir de la siguiente forma: a) las dos series, en retrospectiva y prospectiva, normalmente dan casi los mismos resultados, son poco más o menos igual de importantes las experiencias pasadas y las expectativas y; b) la mayoría de los resultados muestran que las series retrospectivas son marginalmente más poderosas, es



decir, importan más marginalmente las experiencias pasadas (Rowley y Schneider, 2004:53).

d) *Los votantes son sociotrópicos o egotrópicos.* El análisis se mueve en investigaciones microeconómicas para determinar si pesa más la economía personal, comportamiento egotrópico, ó el estado de la economía nacional, actitud sociotrópica. La respuesta correcta en términos económicos sería que el hombre económico es egotrópico, lo cual suscitó una controversia con lo que encontraron Kinder y Kiewiet (1979) que los votantes norteamericanos son sociotrópicos. Muchos otros estudios - Beck (1988) - confirmó este resultado para otros países, este modelo fue estimado en cross-section. Sin embargo, Kramer (1983) en una crítica a la técnica de cross-section, menciona que la variable sociotrópica verdadera es constante y por lo tanto incapaz de probar nada, lo que es estimado como sociotrópico pueden ser diferentes percepciones producto de las experiencias personales (Rowley y Schneider, 2004:54).

e) *Los votantes están informados acerca de la economía.* A través de encuestas se ha determinado que los votantes saben poco o generalidades de la economía. Sin embargo, en periodos electorales la gente busca información vinculada a las elecciones generales, esto se comprobó en E.U y Europa (Rowley y Schneider, 2004:54). La gente necesita información macroeconómica cuando compran y venden acciones o bonos, de la misma manera los ciudadanos obtendrá información macroeconómica cuando voten en elecciones nacionales.

f) *Los votantes responde de manera asimétrica.* Los primeros estudios sobre las funciones de popularidad (Muller, 1970) descubrieron que los votantes reaccionan más a condiciones económicas negativas que a eventos del mismo tipo positivos. Price y Sanders (1994) y Nannestad y Paldam (1997b) proponen que un incremento del 1% en el desempleo es dos veces mayor en términos negativos que una disminución del 1% en el mismo, expresado en popularidad para el gobierno.

g) *Costos de resolución del gobierno.* Un gobierno promedio en una democracia madura occidental pierde 2.5% del voto sólo por su comportamiento (Paldam, 1991; Nannestad y Paldam, 2000). Por definición el gobierno promedio gobierna como el votante racional esperaría, lo que implica una pérdida significativamente alta de la fracción devotos. Tres teorías explican esta situación: a) la teoría de la coalición de las minorías que es la más vieja (Muller, 1970); b) el modelo del espacio mediano, que se establece a partir de una modificación de la teoría del votante mediano, sólo que plantean que si los dos partidos tienen la misma posición no existirá un incentivo para votar, por lo que se deja un espacio entre los dos partidos para marcar la diferencia entre ellos, así cada votante se acercará a la posición más preferida y si el gobierno cambia constantemente su posición disminuirá sus votos. Esta teoría funciona muy bien, sólo que no se han encontrado evidencias empíricas; c) la tercera está construida a partir de las quejas o reclamos asimétricos. Se asume que el resultado está simétricamente distribuido alrededor del resultado esperado. Así, algunas variables económicas se deterioran y otras se mejoran pero las ganancias y las pérdidas son iguales. Si la reacción de estas variables es asimétrica entonces debe haber también una pérdida de popularidad promedio, al afectar a determinados grupos que perciben más alguna de las variables.

#### **1.6.- Elementos Teóricos sobre Inversión y Rentabilidad Económica.**

Inversión y rentabilidad son dos conceptos que tradicionalmente se han desarrollado de manera teórica en la economía y en las finanzas. Por su parte, *"la economía define inversión como el acto de incurrir en un costo inmediato con la expectativa de un premio futuro"* (Dixit y Pindyck, 1994:3). En lo que respecta a las finanzas, la define como la corriente de recursos dedicados a obtener beneficios posteriores que podrían ser monetarios o de otro tipo (Luenberger, 1998:1).

Ejemplos característicos de inversiones en diferentes ámbitos son: las empresas que construyen plantas e instalan equipos, los comerciantes que establecen un stock de bienes para venta, las personas que gastan su tiempo en su educación formal, o aquellas que emplea dinero en la compra de acciones, bonos o cualquier otro activo financiero, todos son inversionistas y

obtiene un premio por los recursos empleados en cada actividad. Un ejemplo menos obvio, es una empresa que cierra una planta con pérdidas, ésta también invierte: los pagos que debe hacer para cubrir los acuerdos contractuales, incluyendo las indemnizaciones laborales, son gastos iniciales y la recompensa es la reducción en pérdidas futuras. En algunas ocasiones se tienen que emplear recursos para evitar la pérdida total de los activos o evitar pérdidas futuras.<sup>51</sup>

El inversionista, al igual que cualquier sujeto económico, es modelado como un agente racional,<sup>52</sup> que invierte en actividades productivas y financieras en la búsqueda de la máxima rentabilidad, es decir, de la máxima retribución o utilidad generada por los recursos destinados para la producción de un bien o la adquisición de un activo financiero.

El concepto de rentabilidad se refiere al premio futuro que señala la primera definición de inversión, que en la mayoría de los casos implica recuperar el valor de lo invertido y obtener un excedente adicional. *“Es la diferencia entre los fondos destinados a la inversión y el flujo de fondos recibido por ésta”*.<sup>53</sup> La diferencia puede ser positiva o negativa, resultando en una ganancia o en una pérdida. Para medir la rentabilidad, se debe especificar el periodo de inversión, que normalmente se mide y reporta anualmente. Este rendimiento<sup>54</sup>

---

<sup>51</sup> Como se verá en el capítulo destinado al sistema político mexicano, este podría ser el caso de los últimos gobiernos del PRI, antes de perder la presidencia.

<sup>52</sup> Sólo que a diferencia del consumidor de la microeconomía tradicional, el inversionista en la mayoría de los casos, tomará decisiones bajo incertidumbre y en un espacio intertemporal por la naturaleza de los activos que se adquieren.

<sup>53</sup> Muchos de los rendimientos de inversión consisten de dos tipos de flujos de fondos: flujo de ingresos (intereses y dividendos pagados) durante el periodo de inversión y ganancias o pérdidas de capital (incrementos y disminuciones en el valor de los activos) (Shetty, McGrath y Hammerbacher, 1995:286).

<sup>54</sup> En el análisis de inversión se consideran frecuentemente tres variantes del concepto de rendimiento: a) rendimiento esperado, b) rendimiento real o realizado y c) rendimiento requerido. a) El rendimiento esperado es aquel que un inversionista espera cuando inicia una inversión, sus expectativas se basan en predicciones de los flujos de ingresos anticipados y ganancias y pérdidas de capital que dependerán de las condiciones económicas futuras y el desempeño de la empresa, sobre las que no se tiene total certidumbre; b) el rendimiento realizado, es el retorno que el inversionista en realidad recibe en contraste con el esperado; y c) rendimiento requerido es aquel que el inversionista demanda. Es el mínimo rendimiento esperado que induciría a un inversionista a adquirir un activo. La tasa requerida de rendimiento se define como la suma de dos elementos: la tasa libre de riesgo, que es la tasa que pagaría una inversión libre de riesgo; y el premio por riesgo, que es la compensación por asumir un riesgo asociado con una inversión específica (Shetty, McGrath y Hammerbacher, 1995:290-291).

usualmente se puede expresar en términos monetarios o como un porcentaje de la cantidad invertida<sup>55</sup> (Shetty, McGrath y Hammerbacher, 1995:284-286).

En el ámbito privado, se juzga los méritos de un proyecto de inversión esencialmente en función de las utilidades que producirá y es ese, el rubro del cual interesa lograr un máximo. En general, todos los recursos que se ponen en juego para obtener estas utilidades se reducen al común de denominador de unidades de capital. Por lo que, el criterio básico de la evaluación para el empresario privado es, obtener el máximo de utilidad por unidad de capital empleado en el proyecto (ONU, 1958:235).

Otro concepto, relacionado con la inversión y la rentabilidad es el de riesgo. Toda inversión es realizada con la esperanza de un rendimiento, el cual se puede obtener o no. Si la inversión presenta un amplio rango de retornos posibles, es poco probable que se cumplan las expectativas. Este elemento de incertidumbre relacionado con el posible resultado sobre la rentabilidad representa el riesgo sobre la inversión (Shetty, McGrath y Hammerbacher, 1995:292).

Las inversiones de capital se realizan con la expectativa de obtener una sustancial rentabilidad anual, pero siempre existe la posibilidad de que se produzcan pérdidas. Este hecho es lo que se denomina el "riesgo" que acompaña a toda inversión. El riesgo, en términos más formales, se define como la probabilidad de que el rendimiento real de un activo difiera del esperado, en concreto, que su rendimiento real este por debajo del esperado considerando que los inversionistas son adversos a los malos resultados que pueden presentar las inversiones (Shetty, McGrath y Hammerbacher, 1995:292).

Dos conjuntos de eventos o factores se han identificado como fuente de riesgo sobre las inversiones: a) *los de mercado o sistémicos*,<sup>56</sup> que implican cambios

---

<sup>55</sup> Sin embargo, es más común que los rendimientos se reporten en porcentaje, puesto que miden el retorno como una proporción de la cantidad invertida, es decir, indica el rendimiento por peso o dólar invertido y por lo tanto, permite comparar el rendimiento entre inversiones de diferente tamaño.

en las condiciones económicas en general (en mercados internos y externos) y que afectan la seguridad del mercado como un todo y; b) *los no sistémicos o específicos*,<sup>57</sup> que son los cambios de operación y financieros específicos en ciertas empresas y que sólo afecta la seguridad de éstas. Estos factores en conjunto afectan el nivel de rentabilidad de la empresa o de los activos financieros.

Un último concepto que se define en este apartado es el de volatilidad, que según Lamothe (1995:105) representa la velocidad a la que se mueven los precios de las acciones o los valores de cualquier activo financiero. Los mercados cuyos precios se mueven lentamente son mercados de baja volatilidad; los mercados cuyos precios se mueven a gran velocidad son mercados de alta volatilidad.

Para tratar de concluir con las bases conceptuales para el análisis de la rentabilidad política electoral de los dos últimos apartados de este capítulo, se presentan algunas formas de medir la rentabilidad y los criterios de selección de las opciones de inversión que proporcionen la mayor utilidad o beneficios.

#### **1.6.1.- Métodos de Estimación de la Rentabilidad Económica.**

Los tres métodos más comunes de evaluación de rentabilidad son: a) el valor presente (VP); b) la tasa de retorno sobre la inversión original ( $i_{RIO}$ ); y c) la tasa interna de retorno ( $i_{TIR}$ ).

a) Valor presente (VP).- en la teoría neoclásica de la inversión se considera fundamental la regla del valor presente neto (VPN) como un indicador de la pertinencia de una inversión. Primero se calcula el valor presente del flujo de beneficios esperados que el proyecto generará. Segundo, el valor presente del flujo de gastos para realizar el proyecto. Finalmente, se determina si la diferencia entre estos dos flujos –el valor presente neto (VPN) – es mayor que

---

<sup>56</sup> Estos son cambios en variables como: la inflación doméstica o exterior, la tasa de interés, el tipo de cambio, el desarrollo amplio de la base tecnológica, y los movimientos económicos originados por el ciclo de los negocios. (Shetty, McGrath y Hammerbacher, 1995:293)

<sup>57</sup> Incluye eventos que afectan el desarrollo específico de las empresas: como la incorporación de nuevos inventos y tecnologías, cambios en la administración, modificaciones en la estructura financiera y en los precios de los insumos y productos (Shetty, McGrath y Hammerbacher, 1995:293).

cero. Si es mayor, se opta por invertir y si es menor, indica que la inversión no es rentable (Dixit y Pindyck, 1994:4-5). Esta evaluación se apoya en el principio económico de los incrementos marginales: invertir hasta que el valor de una unidad adicional de capital sea igual a su costo marginal. Una empresa debe emprender un proyecto de inversión que muestre un valor presente neto positivo. El enfoque neoclásico resalta dos supuestos importantes: primero, el capital invertido puede ser vendido fácilmente a otro usuario (la inversión es reversible); segundo, cada oportunidad de inversión que enfrenta la empresa es única, si la empresa rechaza el proyecto, nunca tendrá la oportunidad de reconsiderarla<sup>58</sup>nuevamente.

b) Tasa de rendimiento ( $i_{R10}$ ).- En estudios de ingeniería económica, la tasa de rendimiento sobre la inversión es expresada normalmente como un porcentaje. El beneficio neto anual dividido por la inversión total inicial representa la fracción que, multiplicada por cien, es conocida como rendimiento porcentual sobre la inversión:  $i_{R10} = BN_p / I_T$

Este método da "valores puntuales" que son aplicables a un año en particular o para algún año "promedio" elegido. No tienen en cuenta la inflación, ni el valor temporal del dinero.

c) Tasa interna de retorno (TIR).- La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Se utiliza un procedimiento de prueba y error para establecer la tasa de interés que debería aplicarse anualmente al flujo de caja de tal manera que la inversión original sea reducida a cero.

---

<sup>58</sup> Desde la nueva visión teórica de inversión de Dixit y Pindyck, la mayoría de las decisiones de inversión comparten tres características importantes. Primero, la inversión es parcialmente o completamente irreversible. En otras palabras, el costo inicial de inversión es al menos parcialmente hundido. No se puede recuperar todo si se cambia de opinión acerca de la inversión. Segundo, existe incertidumbre sobre el premio futuro de la inversión. Lo mejor que se puede hacer es valorar las probabilidades de los resultados alternativos que pueden significar mayor o menor beneficio (o pérdidas) para la empresa. Tercero, se tiene un margen de libertad acerca del tiempo de la inversión. Se puede posponer la acción para obtener más información (aunque nunca con certeza completa) acerca del futuro. Estas tres características interactúan para determinar las decisiones óptimas. (Dixit y Pindyck, 1994:3).

La Tasa Interna de Retorno es el tipo de descuento que hace igual a cero el VAN:

$$VAN = -I + \sum_{i=1}^N \frac{Q_i}{(1 + TIR)^i} = 0$$

Donde  $Q_i$  es el flujo de caja durante el periodo  $i$ .

Por lo tanto, la tasa de retorno que se obtiene es equivalente a la máxima tasa de interés que podría pagarse para obtener el dinero necesario para financiar la inversión y pagarla al final del periodo del proyecto.

### 1.6.2.- Factores Económicos que Afectan la Rentabilidad.

La rentabilidad de las empresas privadas que producen bienes y servicios esta relacionada con ciertas condiciones del mercado. Existen cinco factores que determinan el atractivo de un mercado o de algún segmento de éste:

a) *Competencia Industrial*: un segmento de mercado no es atractivo si existen muchos competidores en la industria, con cierto poder de mercado y políticas de competencia agresivas. Esto se complica en un mercado de crecimiento estable o con un producto en decadencia (dentro del ciclo de vida del producto), que adicionalmente puede manifestar una elevada capacidad productiva, la existencia de altos costos fijos y elevadas barreras de salida. Estas condiciones llevarán a frecuentes guerras de precios, batallas publicitarias e introducciones de nuevos productos, lo que será muy costoso para la empresa, quien experimentará una reducción en su nivel de rentabilidad. El mercado monopolio y los oligopolios<sup>59</sup> tendrán mayores ganancias extraordinarias que los mercados de competencia perfecta.

b) *Participantes Potenciales*: Un segmento de mercado no es atractivo si puede atraer a nuevos competidores que ampliarán la capacidad de producción de la industria, adicionando recursos de manera sustancial que les permita aumentar su participación en el mercado. El atractivo de un segmento del mercado varía en función del grado de las barreras a la entrada o la salida. El segmento más

---

<sup>59</sup> El monopolio se caracteriza por la presencia de una empresa y el oligopolio por dos o tres, pocas empresas en general. Mientras que la estructura de competencia perfecta implica muchas empresas con un peso pequeño en el mercado, de tal suerte que individualmente no pueden afectar el precio.

atractivo es aquel cuyas barreras a la entrada son altas y las barreras a la salida escasas; lo cual genera utilidades elevadas. Cuando ambas barreras son mínimas, las compañías pueden entrar o salir con facilidad de la industria y los rendimientos son estables y bajos.

c) *Sustitutos*: Un mercado no es atractivo si existen sustitutos reales o potenciales del producto. Los sustitutos limitan los precios y las utilidades potenciales que se pueden obtener en un segmento. La empresa tiene que observar muy de cerca las tendencias de los precios en los sustitutos. Los consumidores basarán su elección en el precio y calidad de los mismos. Si la tecnología avanza o la competencia aumenta sus productos sustitutos, es probable que los precios y utilidades disminuyan en el mercado.

d) *Compradores y Proveedores*: Un segmento de mercado no es atractivo si los compradores poseen un fuerte o creciente poder de negociación. Los compradores tratarán de hacer que los precios bajen, demandarán mayor calidad o servicios y generarán una fuerte competencia entre las empresas; todo esto a expensas de la rentabilidad del vendedor.

e) *El ciclo de vida del producto*: Es otro elemento que puede afectar la rentabilidad. Las etapas de un producto en el mercado son: introducción, crecimiento, madurez y declinación. La curva de experiencia de una empresa se encuentra en cero en la etapa de introducción, aumenta a una tasa creciente durante la etapa de crecimiento, alcanza su nivel máximo en la madurez y luego disminuye. Las utilidades alcanzan su nivel pico hacia el final de la etapa de crecimiento del ciclo de vida del producto. La expectativa de vida de un producto se basa en los deseos de los compradores, la disponibilidad de productos de la competencia y otras condiciones del entorno como los cambios tecnológicos. A medida que una empresa va adquiriendo experiencia como productor, va reduciendo sus costos. Puede aumentar su producción en base a una mayor eficiencia que le permitirá una mayor utilidad, y al competir con precios más bajos eliminará a sus competidores de baja rentabilidad y eficiencia, para absorber su participación en el mercado.



## **1.7.- Inversión y Rentabilidad Política Electoral del Gobierno.**

La definición de inversión económica de Dixit y Pindyck, es tan amplia que se puede aplicar muy bien a las acciones realizadas por el gobierno, este incurre en costos por la implementación y ejecución de políticas públicas que le reportarán un premio futuro, cierto nivel de rentabilidad en términos de votos, escaños políticos para su partido, desarrollo de capital humano y social para el crecimiento del país o bien estabilidad política y pocas protestas ciudadanas o movimientos sociales que puedan afectar su permanencia en el poder.

De manera análoga, se puede definir a la rentabilidad político-electoral como el número de votos, porcentaje de votos o puestos de elección popular, que recibe el partido en el gobierno, por unidad de capital invertida en políticas públicas específicas o en programas sociales, esta será la definición de rentabilidad que se utilizará a lo largo de esta investigación.

Esta retribución, está sujeta a variaciones, es decir, pueden presentarse diferencias entre la tasa de rendimiento en votos esperados y la tasa de rendimiento en votos reales, termino que identificaremos como el riesgo de la inversión electoral. Por analogía con el riesgo financiero y económico, se plantea la existencia de un riesgo sistémico y uno no sistémico. El primero será producto de los cambios en el sistema político, en el sistema de partidos o en el sistema electoral, es decir, cambios que afecten a todos los partidos del sistema, un ejemplo es el cambio en alguna disposición electoral, como los topes de campañas. El segundo, está compuesto por los cambios específicos que sólo afectan a un único partido, como el cambio de dirigencia o el cambio de estatutos de un partido que afecte específicamente a ese partido.

Por analogía con el concepto de volatilidad económica, la volatilidad electoral será la velocidad en la que cambian las preferencias de los electores flotantes o indecisos.

En lo que respecta a la forma en que se mide la rentabilidad electoral, el número de votos será lo más próximo al VPN y la tasa de rendimiento estará

relacionada con el porcentaje de votos o la tasa de crecimiento en votos obtenidos por el partido del Gobierno en un periodo determinado.

### **1.7.1.- La Inversión del Gobierno desde la Visión de la Economía Pública.**

Dependiendo de la orientación teórica de cómo se concibe al gobierno, éste se puede comportar como un empresario que invierte en políticas para maximizar sus posibilidades de reelección y que atiende de manera racional y egoísta sus propios intereses y objetivos, como lo plantea la Elección Pública. O bien, como el planeador benevolente que busca el desarrollo económico y social, que maximice el bienestar de toda la población de un país, como propone la economía del bienestar y la economía pública. El primer caso, se desarrolló en la primera parte de este capítulo y el segundo, se explicará en este apartado.

La función clásica que se atribuye al gobierno es asignar recursos para lograr la máxima eficiencia económica y la justicia social, mediante el manejo del presupuesto público en el marco institucional y jurídico establecido. Esta función tiene como objetivo alcanzar los beneficios que resulten de la cooperación económica, derivándose cuatro funciones básicas del gobierno (Ayala, 1997:27):

- a) La asignación eficiente de recursos, en lo que se refiere a la provisión de bienes públicos, corrección de externalidades y de cualquier falla del mercado;<sup>60</sup>
- b) La coordinación macroeconómica, con el objetivo de mantener altos niveles de empleo en condiciones de relativa estabilidad y crecimiento económico;
- c) La regulación económica, mediante leyes e instituciones y finalmente;
- d) La distribución del ingreso y la riqueza para alcanzar la justicia social.

---

<sup>60</sup> Las condiciones en la que los mercados no son eficientes en el sentido de Pareto se denominan como fallas del mercado. Existen seis fallas: de competencia o existencia de monopolios, bienes públicos, externalidades, mercados incompletos, fallos de información y fallos de inflación y el desequilibrio (Stiglitz, 2000:92-101)

Bajo esta visión, se presenta un gobierno imparcial e interesado en el bienestar social, que no emprende políticas con fines egoístas, y que tratará de cumplir las cuatro funciones mencionadas para que se establezcan las mejores condiciones económicas y sociales para toda la población.

En esta corriente teórica la inversión puede ser estudiada desde dos vertientes, una macroeconómica o a nivel agregado que relaciona la tasa de crecimiento de un país con el nivel de inversión o el gasto público para mantener altos niveles de empleo y crecimiento económico. Y la otra más asociada a la teoría microeconómica del bienestar y a la hacienda pública, -que distinguen entre inversión en capital físico e inversión en capital humano, este último asociado al gasto social (subsidios y subvenciones, principalmente)- en que se analizan los efectos de la inversión sobre un agente individual representativo (Aldunate, 1984:11).

Si definimos a la inversión pública como una serie de erogaciones o recursos financieros destinados a la adquisición de recursos materiales y humanos que faciliten la producción de un bien o servicio, controlada por una administración, -el gobierno-, se podría analizar todo el proceso de inversión pública como un sistema, cuyos principales elementos serían (Aldunate, 1984:13-15):

- a) La función de administración de la inversión que representa todos los procedimientos asociados a la administración y control de la inversión pública. Es decir, comprende la recopilación de información, su procesamiento y análisis y la de decisión asociada a la planificación y control de la inversión pública.
- b) El proceso de preinversión que son todas las acciones relacionadas con la identificación, preparación, formulación y evaluación de proyectos.
- c) El proceso de inversión que corresponde a la construcción de obras públicas y;
- d) El gasto social, también conocido como inversión en capital humano, que incluye todas las acciones encaminadas a aumentar o preservar el stock de este recurso en un país. Es decir, son todos aquellos programas emprendidos

por el sector público, cuyos objetivos son mejorar el nivel de salud y educación, además de promover la rehabilitación física y social de quien lo requiere.

Los dos últimos elementos son los más relevantes, por señalar en que invierte el gobierno. El gobierno promoverá el bienestar de la población a través de inversiones en obras físicas y construcciones, pero sobre todo, en capital social.

La inversión en obra física mejora la infraestructura social y desarrolla la capacidad productiva de un país, generando empleos por la construcción de estas obras. Mediante el capital social, se elevará el nivel de productividad de la mano de obra, al mejorar la salud, la educación, la alimentación, la vivienda, etc. En los dos casos se incrementa el nivel de bienestar de la población beneficiada por la inversión del gobierno. Pero, además se prevé la estabilidad del sistema político, con los beneficios otorgados a toda la sociedad, al evitar focos de insurrecciones. Esto se logra al atender las necesidades de la población con mayores necesidades en salud, educación, alimentación, etc; a través de un proceso redistributivo de los recursos de la sociedad. Es decir, se cumple el papel del planeador benevolente que maximiza la función de bienestar social.

### **1.7.2.- El Rendimiento Electoral en el Mercado Político.**

Este último apartado pretende realizar una analogía entre la rentabilidad de los mercados económicos y los mercados electorales. Al traducir los factores económicos que afectan el rendimiento de una empresa a términos políticos, se establece que la estructura del mercado electoral se asemeja más a un oligopolio que a un modelo de competencia perfecta, aun en los países más democráticos. Es decir, es común observar la competencia electoral entre dos o tres partidos políticos con participación real en el sistema político y electoral. Y es a partir de esta estructura que se presentan los factores que afectan la rentabilidad electoral.

a) *Competencia electoral*<sup>61</sup>: los mercados electorales disminuyen su rentabilidad en términos de votos y escaños políticos al aumentar el número de partidos con fuerza electoral real o efectiva que muestren presencia en el mercado político. La competencia generará constantes modificaciones en las propuestas electorales de campaña y constantes cambios en las negociaciones con grupos de interés y de presión que pueden influir en los resultados electorales. Entre menos partidos participantes mayor rentabilidad en votos o en escaños, debido a que no tendrán que repartirlos con otros; y además, gozarán de cierto poder electoral sobre los votantes por limitar sus posibilidades de elección. La estructura y organización electoral de cada partido, así como su ámbito de acción territorial, además de su historial de resultados en votos, estarán relacionados con el nivel de costos fijos y con las barreras a la entrada, entre más grandes sean los costos fijos, menor será el número de partidos políticos que compiten en el sistema electoral. Otras barreras a la entrada y de salida dependerán también de las leyes electorales, que indicarán los requisitos para la formación de un partido, su incorporación al sistema y su permanencia. Estas barreras disminuyen o aumentan la rentabilidad electoral si facilitan o dificultan la incorporación de nuevos partidos al sistema electoral.

b) *Sustitutos*: La existencia de programas y políticas propuestas por los partidos de oposición y los diferentes niveles de gobierno (municipal, estatal o federal) son sustitutos de los implementados por los gobiernos de algún ámbito específico. Así por ejemplo, las políticas públicas federales competirán con las políticas de los gobiernos estatales o municipales, si estos últimos son de un partido contrario al del gobierno federal. Por otro lado, las propuestas de los partidos de oposición generarán expectativas sobre los beneficios que se podrían alcanzar de llegar éstos al poder; limitando el número de votos del gobierno. El partido del gobierno al intentar la reelección o permanencia en el

---

<sup>61</sup> Sartori hace la diferencia entre el concepto de competencia y el de competitividad, y menciona que la "competencia es una estructura, o regla del juego" mientras que la competitividad es un "estado determinado del juego". Sartori refiere que la competencia contempla la no-competitividad y la competitividad. (Méndez, 2006:20). La estructura que propone Sartori representa la estructura de mercado en este estudio, que se expresa por lo general como un duopolio o oligopolios de tres o más partidos con presencia real y posibilidades de llegar al poder.

poder observará cómo evalúan las propuestas de la oposición los electores. Los votantes basarán su elección en los beneficios recibidos y en la calidad de las políticas propuestas. Si la competencia aumenta las políticas y propuestas de la oposición como sustitutos, es probable que los votos del gobierno disminuyan en el mercado electoral.

c) *Electores y grupos de interés*: El mercado electoral disminuye su rentabilidad si los votantes o los grupos de interés poseen un fuerte poder de influencia sobre las decisiones del gobierno y los partidos. Si los votantes están bien informados sobre las actividades del gobierno y los partidos políticos, demandarán mayor calidad en las políticas y en los servicios otorgados, lo que implicaran mayores costos y más competencia con la oposición; disminuyendo la rentabilidad electoral del gobierno o de los partidos políticos en general. Aunque es más frecuente que los actores mejor informados sean los grupos de interés que son los que participan habitualmente en las negociaciones políticas.

d) *El ciclo de vida de la política*: Si el gobierno es visto como una empresa y las políticas y los programas que emprende son el producto que venden a los electores, la etapa de desarrollo en la que se encuentre los programas es otro elemento que puede afectar la rentabilidad electoral. Las etapas de una política o programa podrían ser parecidas a las de un producto en el mercado: introducción, crecimiento, madurez y declinación.

La expectativa de vida de un programa o una política depende de los beneficios percibidos por los ciudadanos, que podrían transcribirse en términos de votos o protestas públicas. Pero también podría depender de los tiempos administrativos y políticos del gobierno. Al inicio de un periodo administrativo se eliminan programas de anteriores administraciones y se lanzan nuevos programas y políticas. Los viejos programas que se eliminarán, casi por definición, perderán su rentabilidad electoral en comparación con los nuevos programas implementados que aumentarán gradualmente su potencial electoral dependiendo del número de beneficiados y de los cambios que experimenten éstos en su nivel de bienestar.