

# La superación de la “paradoja de la (no) participación” electoral sobre bases racionales: ¿qué modelo es más adecuado?

Javier Loyola Campos<sup>1</sup>

## Resumen

El presente trabajo revisa diferentes enfoques teóricos que han intentado dar solución a la denominada “paradoja de la (no) participación”. Esta teoría retrata una situación en la que una persona racional debería abstenerse de votar por cuanto es improbable que su voto considerado individualmente incida en los resultados de una elección. En particular este trabajo revisa enfoques teóricos que tratan de superar este problema sin abandonar el supuesto de racionalidad. Se concluye que de entre estos modelos los más satisfactorios son aquellos que ubican a las personas en contextos grupales.

**Palabras claves:** Paradoja de la (no) participación, comportamiento electoral, racionalidad, elecciones.

## Solving the electoral “paradox of (not) voting” on rational basis: which model is more suitable?

### Abstract

The present article reviews different theoretical approaches that have attempted to solve the “paradox of (not) voting”. This theory portrays a situation where a rational individual should abstain to vote considering that his/her single vote is unlikely to influence election results. In particular this work reviews theoretical approaches that try to overcome this problem without abandoning the rationality principle. It is concluded that among these models the most suitable ones are those that situate individuals within the context of social groups.

**Keywords:** Paradox of (not) voting, electoral behavior, rationality, elections.

## 1. Introducción

Tal como señala Aldrich (1993), votar corresponde a uno de los actos más comunes e importantes que los ciudadanos llevan a cabo en una democracia, y por ende se constituye como una de las conductas principales a la que los estudiosos de la política deben prestar atención para tratar de comprenderla. Ahora bien, este autor también observa que, a pesar de la importancia que reviste la participación electoral y de los múltiples estudios e investigaciones que se han ocupado de ella, lo cierto es que este fenómeno aún no logra ser comprendido a cabalidad. Han sido diversos los enfoques teóricos desde los cuales se ha abordado la participación electoral, pero es dentro de la denominada “teoría de la elección racional” que este tema ocupa un lugar muy especial. Y es que al interior de esta teoría la participación electoral plantea un importante problema teórico, al que se le conoce con el nombre de “la paradoja de la (no) participación”. La existencia de esta paradoja no sólo dejaría en evidencia el fracaso de la teoría de la elección racional en su intento por explicar este fenómeno en particular, sino que también, como sostiene Aldrich (1993), constituiría para algunos el mayor ejemplo de la inadecuación general de este enfoque teórico a la hora de comprender los fenómenos políticos.

La teoría “pura” de la elección racional no lograría entonces explicar la participación electoral. El axioma del votante instrumental, tal como inicialmente fue presentado por Downs (1957), predice la abstención electoral por cuanto es improbable que un individuo considerado aisladamente pueda influir de manera decisiva en el resultado de una votación. Como señala Feddersen (2004), la probabilidad de que un voto individual pueda cambiar el resultado de

---

<sup>1</sup> Sociólogo de la Universidad de Chile y Magíster en Ciencia Política de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Investigador asistente del Centro de Investigación en Educación (CIE) de la Universidad Ucinf. Contacto: jloyola@ucinf.cl

una elección es muy pequeña, y si cada persona sólo vota con el propósito de influir en dicho resultado entonces incluso un costo bajo asociado al acto de votar debería disuadir a cualquiera de sufragar. Ahora bien: la observación de los hechos indica que una cantidad considerable de personas está dispuesta a asumir los costos de votar y sí acude a sufragar en los días de elecciones, incluso aunque no estén obligados a hacerlo (Geys, 2006a). Esta contradicción entre las predicciones de la teoría, la que señala que un individuo racional debería abstenerse de votar pues es prácticamente imposible que con su voto pueda determinar el ganador de una elección, y los hechos empíricos, que muestran que una gran cantidad de individuos efectivamente sufragan, da forma a la mencionada “paradoja de la (no) participación”, la cual ha intentado ser resuelta desde diferentes perspectivas.

En el presente trabajo revisaremos algunos enfoques teóricos que han intentado dar solución a la paradoja de la (no) participación pero sin abandonar el principio de racionalidad, ello bajo el entendido de que no es la teoría de la elección racional en general la que fracasa al momento de explicar la participación electoral, sino más bien una versión limitada y restringida de ella que es la que presenta Downs (1957). Todas estas aproximaciones se caracterizan por pretender “salvar” la teoría de la elección racional –alejándose del modelo downsoniano– frente a quienes consideran que lisa y llanamente no es posible explicar los fenómenos políticos, entre ellos la participación electoral, a partir del supuesto que establece que los individuos actúan racionalmente.

Concordamos con Geys (2006a) cuando sostiene que un modelo teórico satisfactorio de participación electoral no sólo debe dar cuenta de los considerables niveles de participación registrados en la realidad, sino que además debe ser compatible con los hallazgos que la investigación empírica en esta área ha arrojado. En este sentido, aquí planteamos que de los diferentes modelos “racionales” sobre participación electoral, los cuales pueden ser divididos en términos generales en aquellos que consideran a los individuos como seres que actúan aisladamente y en los que sitúan a las personas en un contexto grupal, son precisamente estos últimos los que mejor satisfacen el criterio anteriormente señalado –y por ende los que mejor podrían explicar por qué la gente vota– en tanto son inclusivos tanto de las variables contempladas en el modelo clásico como de las variables propuestas por otros enfoques que se ha demostrado que tienen una incidencia significativa sobre los niveles de participación electoral.

## 2. El modelo clásico de la participación electoral

La hipótesis del elector racional, tal como fue planteada originalmente por Downs (1957), establece que:

“al decidir entre dos partidos o candidatos, el votante prevé las diferentes ‘corrientes de utilidad’ a ser derivadas de las políticas prometidas por cada candidato. El votante calcula la utilidad esperada de la victoria de cada candidato, y naturalmente vota por el candidato cuyas políticas prometen la más alta utilidad. De este modo, votar es un acto puramente instrumental en la teoría del votante racional. El beneficio de votar corresponde a la diferencia en las utilidades esperadas de las políticas de estos dos candidatos” (Mueller, 2003: 304, traducción propia).

A esta diferencia Downs (1957) la rótula con la letra B. Ahora bien, dentro del marco del modelo downsoniano la decisión que toma un individuo respecto de si votar o no votar no depende sólo del término B, ello porque el votante instrumental siempre toma en cuenta la probabilidad de que su voto incida en el resultado de la elección, probabilidad que decrece a medida que aumenta el tamaño del electorado y se incrementa cuando se espera que la votación sea estrecha. De este modo, para Downs (1957) los beneficios esperados de votar para una persona corresponden a PB, vale decir, a B multiplicado por la probabilidad percibida P de que su voto resulte decisivo en la determinación del candidato o partido ganador. Por otra parte, en este modelo se reconoce que el votar implica una serie de costos (C). Esto permite a Downs (1957) establecer que un individuo sólo votará si las recompensas que dependen de su voto son mayores que los costos que van asociados al acto de sufragar.

De esta forma, la visión instrumental de la racionalidad sostiene que una acción tiene valor solamente si afecta los resultados. Basado en este supuesto de comportamiento, el modelo downsoniano de la participación electoral establece que los individuos, al momento de tomar una decisión respecto de si votar o abstenerse de hacerlo, calculan la utilidad esperada neta de cada acción (R) y sufragan sólo si los beneficios exceden a los costos, vale decir, si  $R = PB - C > 0$ .

Considerando este modelo es fácil darse cuenta de que por lo general los costos de votar serán mayores que los beneficios derivados de esta acción. Dado que la probabilidad (P) de influir en el resultado de una elección es muy bajo –tomando en cuenta la gran magnitud que generalmente tienen las elecciones que se desarrollan en los distintos países– y que los beneficios de la acción política (B) son bienes colectivos, PB es muy probable que sea cercano a 0, por lo que cualquier costo<sup>2</sup> (C) positivo convertiría el votar en un acto poco o nada provechoso (Geys,

---

<sup>2</sup> Geys (2006a) apunta que estos costos pueden ser divididos en dos grupos. Por un lado están aquellos en los que los votantes incurren antes de los días de elecciones, los cuales contemplan el reunir información acerca de los candidatos, de sus propuestas, etc. Por otra parte están los costos en los que los individuos

2006a). Así, el modelo dowsoniano de la participación electoral predice que los individuos racionales deberían abstenerse de votar.

Si bien no puede descartarse de plano la posibilidad de que algunos votantes se comporten según el modelo dowsoniano, lo cierto es que parece altamente poco plausible que los niveles reales de participación electoral puedan ser explicados sobre esta base puramente instrumental (Geys, 2006a). La inconsistencia o contradicción existente entre las predicciones de la teoría de Downs (1957) y los niveles efectivos de participación electoral registrados en el mundo da forma a la paradoja de la (no) participación. Han sido numerosos los autores que han intentado resolver este dilema elaborando enfoques que permitan dar cuenta de los niveles de participación electoral que se observan en el mundo real.

### 3. El desafío que enfrenta la aproximación racional a la participación electoral

El problema que plantea la teoría “pura” del votante racional, conocido como la paradoja de la (no) participación, ha suscitado todo tipo de reacciones, desde aquellas que han visto en este dilema la prueba de que no es posible explicar los fenómenos políticos desde el supuesto de racionalidad de los individuos, hasta las de quienes han intentado resolverlo a partir de modelos que si bien se alejan del modelo dowsoniano no renuncian a la posibilidad de dar cuenta de la participación electoral sobre bases racionales. Dowding (2005) ha destacado que también ha habido quienes han defendido firmemente el modelo de Downs (1957). Éstos han argumentado que las razones que llevan a una persona a votar son variadas, algunas de índole racional, otras no, y que por ende no puede esperarse del modelo dowsoniano que explique los niveles absolutos de participación electoral. En este sentido, entonces, el aparente fracaso de esta teoría a la hora de explicar este fenómeno no constituiría realmente un problema. Según esta visión, el modelo dowsoniano ha de ser considerado más bien como un buen predictor en el margen, y por consiguiente deberíamos esperar que la participación suba cuando P y B se incrementan, y que baje cuando C se eleva.

Lo cierto es que algunas de las hipótesis propuestas sobre participación electoral que toman en cuenta variables que impactan sobre los términos de la ecuación de Downs (1957) son apoyadas por la evidencia empírica. En cuanto a las variables que se vinculan con P, se ha planteado que tanto el tamaño de la población como la estrechez esperada de los resultados de una elección inciden en el hecho de que un individuo vote o se abstenga de hacerlo. Se hipotetiza que mientras menor sea el tamaño de la población y más estrecho se espere que sean los resultados de una elección mayor será la probabilidad de que el voto de un elector individual haga la diferencia, lo que su vez aumentará la utilidad esperada del acto de votar y por consiguiente la participación electoral. Ambas hipótesis, señala Geys (2006b: 653, traducción propia), han sido confirmadas por la investigación empírica:

“el tamaño de la población y la estrechez electoral –ambas relacionadas a la probabilidad de afectar el resultado de la elección– más a menudo que no tienen un efecto estadístico significativo sobre la participación en la dirección predicha. La participación es más alta cuando la población es más pequeña y la elección más estrecha”.

También se ha demostrado que factores que hacen de las elecciones procesos más relevantes para los votantes por cuanto determinan que existan más cosas en juego en ellos provocan que una mayor cantidad de personas vote. Así, tanto el sistema electoral –que cuando es proporcional implica una mayor probabilidad de que los votantes encuentren partidos más sensibles a sus demandas– como el hecho de que las elecciones sean locales o nacionales –donde estas últimas en general son percibidas como más significativas por la gente dado que los candidatos en competencia tendrían cosas más importantes que ofrecer a los electores– inciden sobre el término B, y por lo tanto sobre la participación electoral.

Por otra parte, Dowding (2005) sostiene que las implicaciones de los costos (C) sobre la participación son claros a la luz de los resultados que ha arrojado la evidencia empírica. Cuando los costos asociados al acto de votar suben, la participación baja, y viceversa. En este sentido se ha demostrado fehacientemente que ciertos procedimientos institucionales que gobiernan el curso de las elecciones afectan fuertemente la participación dado su impacto sobre los costos. La existencia de leyes que hacen de votar un acto obligatorio eleva significativamente el número de personas que acude a las urnas por cuanto dichas disposiciones incrementan los costos de abstenerse dada la posibilidad existente de que los individuos que no sufragan sean descubiertos –y les sean aplicadas sanciones como pueden ser multas, como en el caso chileno–. Los requerimientos de registro electoral constituyen también

un factor de suma importancia al momento de estimular o desincentivar la participación por su capacidad de moldear los costos de votar. Como señala Geys (2006b: 653, traducción propia):

“el registro automático, el registro en el día de la elección y la ausencia de tests de alfabetización y de impuestos a la votación todos llevan a incrementos significativos en las tasas de participación. El trabajo empírico de este modo apoya fuertemente el efecto depresor en la participación de los procedimientos de registro más estrictos”.

En suma, la evidencia empírica muestra que la fórmula simple de Downs (1957) captura algunas de las consideraciones de los electores a la hora de tomar una decisión respecto de si votar o abstenerse; en este sentido, el modelo downsoniano tendría cierta fuerza explicativa (Dowding, 2005). Ahora bien, Dowding (2005) destaca que esto no quiere decir que la gente vote porque  $PB - C > 0$ . Al contrario, la investigación empírica ha demostrado únicamente que los términos P, B y C pueden influir marginalmente y de manera independiente en la decisión individual de votar o no votar. Queda claro entonces que dichos términos importan, pero la fórmula downsoniana en su conjunto es totalmente incapaz de dar cuenta de los niveles absolutos de participación electoral sobre bases racionales, dado que si los individuos se atuvieran estrictamente a ella simplemente nadie votaría.

Para los defensores de la teoría de Downs (1957) esto no resulta problemático. Sin embargo, aquí planteamos que el desafío para el enfoque racional de la política está en encontrar modelos comprensivos que permitan dar cuenta de los niveles absolutos de participación electoral dando cabida tanto a las variables significativas coherentes con el modelo clásico –algunas de las cuales revisamos en los párrafos anteriores– como también a otras variables relevantes desde el punto de vista de su impacto sobre la participación. La pregunta que cabe hacerse en este punto entonces es qué modelos satisfacen este criterio. Su respuesta implica revisar las virtudes y defectos de algunas de las principales aproximaciones teóricas que sin abandonar el supuesto de racionalidad han intentado dar solución al problema que deja planteado el modelo de la participación de Downs (1957).

#### 4.- Soluciones racionales a la “paradoja de la (no) participación”

Mueller (2003) sostiene que la manera más simple de reconciliar la racionalidad individual con el acto de votar, y con ello dar solución a la paradoja de la (no) participación, consiste en proponer la existencia de beneficios asociados a este acto en sí mismo, y no derivados sólo de sus consecuencias, esto es, dependientes del hecho de que el voto resulte decisivo. Este es precisamente el camino que siguen Riker y Ordeshook (1968), quienes modifican el cálculo que hace el votante asumiendo que, aparte de los costos que implica el votar, los electores reciben un “beneficio de consumo”  $D > 0$  a partir de la realización de este acto. Estos autores proponen que el término D puede representar para un individuo una ganancia asociada a la percepción de haber cumplido con su obligación cívica o deber de votar.

De este modo, Riker y Ordeshook (1968) modifican la fórmula downsoniana de la siguiente manera:  $PB + D - C > 0$ , donde con un PB insignificante los individuos efectivamente votan cuando las ganancias o beneficios psíquicos derivados del acto de sufragar, D, exceden los costos, C, de acudir a las urnas. En esta perspectiva el votar no es concebido como un acto instrumental movido exclusivamente por la finalidad de determinar el candidato ganador, sino que más bien es visto como un acto privado o simbólico del cual los individuos derivan beneficios independientemente de los resultados de la elección (Mueller, 2003).

Geys (2006a) señala que la inclusión del término D al cálculo que hace el votante puede explicar los niveles positivos de participación electoral, pero lo hace a un precio demasiado alto. Dado que Riker y Ordeshook (1968) todavía sostienen que P, y por ende PB, se aproxima a 0, su ecuación  $PB + D - C = 0$  puede ser reducida a  $R = D - C$ , lo que implicaría que la participación electoral está esencialmente motivada por razones no vinculadas al elemento central del proceso democrático que es el de elegir un gobierno. Mueller (2003) por su parte afirma que la fórmula de Riker y Ordeshook (1968) que modifica el modelo original downsoniano sí reconcilia el acto de votar con la racionalidad individual, no obstante hace esto quitándole a la hipótesis del votante instrumental de Downs (1957) todo su poder predictivo. Este autor sostiene que sin una teoría que explique el origen, fuerza y extensión de D –o del sentido de deber cívico de los individuos–, la mera proposición de este término logra “salvar” la racionalidad pero al alto precio de destruir su fuerza predictiva.

Por su parte, Ferejohn y Fiorina (1974) sugieren que las elecciones no son ocasiones en las cuales las probabilidades de victoria puedan ser calculadas por parte de los individuos. Más precisamente, los procesos eleccionarios involucrarían la toma de decisiones bajo condiciones de incertidumbre. En estas condiciones, señalan Ferejohn y Fiorina (1974), la explicación de por qué la gente vota puede encontrarse en el criterio de decisión según el cual los individuos eligen el curso de acción que minimiza su arrepentimiento cuando tienen en vista el peor de los escenarios posibles. Así, un individuo que no votó, frente a una elección terminada en empate,

o a una elección en que su candidato preferido perdió por sólo un voto, se sentiría realmente arrepentido de haber tomado dicha decisión. Si se asume que los costos asociados al acto de votar son bajos, y que P es totalmente desconocido para el elector, entonces cualquier individuo racional enfrentado a la decisión de votar o abstenerse de hacerlo que considere el peor de los escenarios posibles elegiría la estrategia que minimizara su arrepentimiento, vale decir, sufragaría.

La objeción más obvia a este enfoque ha provenido de quienes han señalado que las elecciones no constituyen procesos inciertos para los individuos. Dado que Ferejohn y Fiorina (1974) suponen que las elecciones son inciertas, su teoría no puede dar cuenta del hecho probado empíricamente de que la participación electoral es más alta cuando los individuos perciben que los resultados electorales serán estrechos (Dowding, 2005).

A diferencia del modelo de Ferejohn y Fiorina (1978), en la aproximación desde la teoría de los juegos a la participación electoral, cuyos principales representantes son Ledyard (1984) y Palfrey y Rosenthal (1983), P es relevante a la hora de tomar una decisión respecto de si votar o no votar. La clave está en que desde esta perspectiva P no corresponde a una probabilidad fija. Como señala Mueller (2003: 306-307, traducción propia), este enfoque se basa en el siguiente razonamiento:

“si cada votante racional fuera a decidir no votar porque su voto tiene una chance demasiado pequeña de afectar el resultado, y todos los votantes fueran racionales, nadie votaría. Pero entonces cualquier votante individual podría determinar el resultado de la elección votando. Si es de hecho racional para un individuo abstenerse depende de si otros votantes se están absteniendo. A mayor sea el número de otros votantes que espero que racionalmente se abstendrán, más racional resulta para mí votar”.

La probabilidad de ser decisivo no está entonces fijada sino que más bien se determina a través de la interacción estratégica entre todos los potenciales votantes, con lo que P se endogeniza en el modelo. Lo que tenemos así es un juego no-cooperativo de n personas en el que la estrategia de cada individuo racional, la de si votar o abstenerse de hacerlo, es dependiente de sus expectativas respecto de las decisiones de otros votantes.

Ledyard (1984) y Palfrey y Rosenthal (1983) muestran que a menudo existen múltiples equilibrios, algunos de los cuales implican altas tasas de participación electoral. No obstante, tal como destaca Geys (2006a), el descubrimiento de niveles positivos de participación electoral descansa críticamente sobre el supuesto de que todos los votantes están seguros acerca de los costos asociados al acto de votar y de las preferencias de otros votantes –supuesto de la “información perfecta”–. Tal como señala este autor, dicho supuesto no es muy realista. Además, sostiene Aldrich (1993), dado que la interacción estratégica de los votantes se debilita a medida que aumenta el tamaño del electorado, la aproximación en cuestión solamente puede funcionar correctamente cuando consideramos electorados pequeños. En suma, el esfuerzo por rescatar la racionalidad del votante sobre la base de la teoría de los juegos no tiene éxito (Mueller, 2003).

Un enfoque teórico diferente a todos los anteriores desde el cual se ha tratado de dar solución a la paradoja de la (no) participación es el que supone que las personas pueden servir a sus propios intereses tomando en consideración el bienestar de los otros. Esta aproximación al tema de la participación electoral destaca el hecho de que los individuos pueden disponer de dos sets de preferencias: un set de preferencias egoístas, que incluye sólo la utilidad personal de cada uno, y un set de preferencias éticas o altruistas, el que contiene la percepción de los individuos respecto de las utilidades de otros (Geys, 2006a).

Tal como plantean Goodin y Roberts (1975), el voto en función del set preferencias éticas ocurre cuando para el individuo que decide no hay mucho en juego en la elección y/o cuando la probabilidad de que su voto incida en el resultado de la votación es insignificante. Únicamente cuando para una persona existe mucho en juego en un proceso electoral y/o cuando existe una alta probabilidad de que su voto sea determinante ésta vota atendiendo fundamentalmente a su set de preferencias egoístas. Ahora bien, y dado que la probabilidad de que un voto individual sea decisivo en el resultado de una elección es muy pequeña, Goodin y Roberts (1975) sostienen que es probable que las preferencias éticas o altruistas predominen por sobre las preferencias estrictamente egoístas en las decisiones electorales de los individuos.

Para Mueller, esta aproximación adolece del problema de que, en lugar de proveernos de una hipótesis con la cual podamos desarrollar una teoría de la votación, lo que hace es darnos una racionalización *ex post* del acto de votar; “provee el final de una historia acerca de la votación, no el comienzo para una teoría conductual de la votación” (2003: 322, traducción propia).

Todos los enfoques considerados hasta el momento asumen que los votantes actúan como individuos aislados, vale decir, que toman sus decisiones respecto de si votar o no votar en una especie de “vacío social”. Es así como han surgido modelos racionales que, pretendiendo ofrecer una aproximación más realista respecto de los

determinantes de la participación electoral, sitúan a los individuos en el contexto de grupos sociales. Desde estos modelos se entiende que los individuos no actúan aisladamente sino que más bien toman sus decisiones como parte de grupos con intereses compartidos.

Feddersen (2004) señala que una de las variantes dentro del enfoque grupal de la participación electoral corresponde a los denominados “modelos de movilización”. Este tipo de modelos tienen como características generales el concebir a los votantes como pertenecientes a grupos sociales conformados por personas con intereses afines y que comparten las mismas preferencias respecto de los candidatos que compiten en una elección; y el entender que ellos sólo sufragarán si obtienen un “beneficio de consumo” de este acto.

Un ejemplo de un modelo de movilización es el que presenta Uhlaner (1989). Esta autora ofrece una solución a la paradoja de la (no) participación que respeta el supuesto de racionalidad de los agentes de la fórmula original downsoniana (Lapp, 1999). Su modelo explica la participación electoral a partir de la consideración de la actividad de actores estratégicos o agentes de movilización que operan como intermediarios entre los individuos y los candidatos. Estos actores, entre los que se cuentan los líderes grupales, motivados por su propio interés, avocan sus esfuerzos a la obtención de votos, estimulando así la participación entre los individuos. Para aquellos votantes que se identifican con un grupo social determinado, la decisión de votar podría ser fuertemente influenciada por la acción de los líderes grupales que intervienen entre los miembros del grupo y los candidatos. A los candidatos los líderes grupales les prometen el apoyo electoral de su grupo a cambio de modificaciones en su posicionamiento respecto de ciertos temas. Cuando se produce una modificación de este tipo se genera un excedente que puede ser utilizado por los líderes para estimular la participación al interior de sus respectivos grupos. Los líderes grupales hacen esto incrementando los beneficios y/o reduciendo los costos asociados al acto de votar. Estos beneficios pueden adquirir la forma de incentivos que aumentan la utilidad esperada de cada individuo derivada de que el candidato en cuestión gane la elección (B), aunque más frecuentemente corresponden a beneficios grupales asociados al acto mismo de votar (D), tales como el reforzamiento del sentido de pertenencia a una comunidad o la satisfacción de haber cumplido con la obligación o deber cívico del grupo.

Además de ser más realistas que los modelos que consideran a los individuos como seres aislados, la principal ventaja que a nuestro juicio presentan los modelos grupales de participación electoral es que son inclusivos tanto de las variables que son compatibles con el modelo de Downs (1957) como de otras que no encajan con la fórmula original downsoniana. Así, los modelos de movilización admiten que los agentes de movilización (partidos políticos, líderes grupales, etc.) pueden reducir por medio de su actividad los costos asociados a votar así como también incrementar los beneficios esperados de la realización de este acto. Dichos agentes son capaces de reducir los costos de información de votar, de hacer ver a los individuos que la elección es importante para ellos y de hacerlos pensar que su voto puede resultar decisivo a la hora de determinar al ganador, con lo que actúan directamente sobre los términos C, B y P respectivamente de la fórmula downsoniana.

De esta manera, este tipo de modelo grupal es compatible con muchas de las variables consistentes con el modelo de Downs (1957) que se ha demostrado empíricamente que inciden de forma significativa sobre la participación electoral. Además, los modelos grupales también dan cabida a variables incompatibles con la teoría downsoniana que también son importantes desde el punto de vista de su impacto sobre la participación. Estos modelos reconocen, entre otras cosas, que los individuos derivan beneficios D que son intrínsecos al acto de votar – beneficios que dentro del marco de estos modelos son determinados en parte por los agentes de movilización–, los cuales explican la participación, y que las consideraciones éticas y altruistas así como también la presión social al interior de los grupos son determinantes importantes de la decisión individual de acudir a las urnas a sufragar. Dado el carácter inclusivo de los modelos grupales, se esperaría de ellos que pudieran dar cuenta efectivamente de los niveles absolutos de participación electoral.

## 5. Conclusiones

Ciertamente las motivaciones que tienen los individuos para votar pueden ser múltiples. Los diferentes modelos de participación electoral recogen algunas de estas posibles motivaciones con el objeto de explicar la decisión de los individuos respecto de si votar o abstenerse de hacerlo. En el presente trabajo hemos querido mostrar como los modelos grupales de participación, al situar a los individuos en el contexto de grupos sociales y al considerar el rol que ejercen ciertos agentes de movilización, se constituyen como modelos comprensivos e inclusivos que son capaces de recoger una amplia gama de motivaciones que se esconden detrás del acto de votar, y por ende son los que se encuentran en mejor pie para explicar los niveles absolutos de participación electoral. Por cierto, la real fuerza explicativa de estos modelos sólo se verá en la medida en que sean sometidos a prueba en la realidad. Esto constituye uno de los desafíos más importantes que enfrenta la investigación empírica sobre participación electoral en la actualidad.

La discusión en torno a los factores que inciden sobre la participación electoral se constituye como un tema sumamente relevante en Chile hoy en día, ello dado el intenso debate que se ha generado respecto de la propuesta de inscripción automática y voto voluntario. ¿Qué sucederá en Chile de implementarse este sistema en reemplazo del actual, el que contempla la inscripción voluntaria en los registros electorales y el voto obligatorio? ¿Los niveles de participación electoral subirán o decrecerán? El panorama es incierto. Más allá de especular respecto de si más o menos personas acudirán a las urnas, el presente trabajo deja de manifiesto que de ser aprobada esta medida se configuraría un escenario en el cual los agentes de movilización adquirirían un rol central. De su capacidad de movilizar votantes dependerían en gran parte los niveles de participación electoral y los resultados mismos de las elecciones.

## Bibliografía

- Aldrich, John (1993): “Rational Choice and Turnout”, *American Journal of Political Science*, 37 (1).
- Dhillon, A.; Peralta, S. (2002): “Economic Theories of Voter Turnout”, *Economic Journal*, 112.
- Dowding, K (2005): “Is it Rational to Vote? Five Types of Explanations and a Suggestion”, *British Journal of Politics and International Relations*, 7 (3).
- Downs, Anthony (1957): *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper and Brothers.
- Feddersen, Timothy (2004): “Rational Choice Theory and the Paradox of Not Voting”, *The Journal of Economic Perspectives*, 18 (1).
- Ferejohn, John; Fiorina, Morris (1974): “The Paradox of Not Voting: A Decision Theoretic Analysis”, *The American Political Science Review*, 68 (2).
- Geys, Benny (2006a): “Rational Theories of Voter Turnout: A Review”, *Political Studies Review*, 4.
- Geys, Benny (2006b): “Explaining Voter Turnout: A Review of Aggregate-Level Research”, *Electoral Studies*, 25.
- Goodin, R.; Roberts, K (1975): “The Ethical Voter”, *American Political Science Review*, 69.
- Lapp, M. (1999): “Incorporating Groups into Rational Choice Explanations of Turnout: An Empirical Test”, *Public Choice*, 98.
- Ledyard, J. O. (1984): “The Pure Theory of Large Two-candidate Elections”, *Public Choice*, 44 (1).
- Morton, R. B. (1991): “Groups in Rational Turnout Models”, *American Journal of Political Science*, 35 (3).
- Mueller, Dennis C (2003): *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Palfrey, T. R.; Rosenthal, H. (1983): “A Strategic Calculus of Voting”, *Public Choice*, 41 (1).
- Riker, William; Ordeshook, Peter (1968): “A Theory of the Calculus of Voting”, *The American Political Science Review*, 62 (1).
- Uhlaner, C. J. (1989): “Rational Turnout: The Neglected Role of Groups”, *American Journal of Political Science*, 33.