

UNA TEORÍA SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS PARTIDOS POLÍTICOS COMPETITIVOS*

Kaare Strom

Traducción: Elena Jiménez Lara
Víctor Alarcón Olguín

La tradición de la elección racional ha generado tres modelos sobre el comportamiento de los partidos políticos competitivos: el partido que va en busca del voto, el partido que va en busca del cargo público y el partido que va en busca de la política. A pesar de lo útil que resulta en el análisis de la competencia electoral entre partidos y la conducta de coalición, estos modelos sufren de varias limitaciones teóricas y empíricas, y no están bien especificadas las condiciones bajo las cuales se aplica cada modelo. Este artículo discute las relaciones entre las conductas de búsqueda del voto, de los cargos públicos y de las políticas, así como desarrolla una teoría unificada de los factores organizacionales e institucionales que restringen la conducta del partido en las democracias parlamentarias. Los partidos que buscan el voto, los cargos públicos y las políticas emergen como casos especiales de comportamiento competitivo de partido bajo condiciones organizacionales e institucionales específicas.

A partir de Downs (1957) las teorías de la elección racional han venido a jugar un papel cada vez más importante en el estudio de los partidos políticos competitivos. Los esfuerzos por desarrollar tales modelos de partidos políticos han sido de gran beneficio para la ciencia política. Las teorías basadas en suposiciones simplistas de los objetivos del partido y el votante han generado resultados influyentes (aunque a menudo controversiales). Pero, pese a que los modelos de elección racional de partidos políticos han sido tan poderosos como sugerentes, han fallado en generar alguna teoría coherente de la conducta del

* El presente trabajo apareció en la revista *American Journal of Political Science*, v. 34, núm. 2, 1990, p. 565-598.

partido competitivo, tampoco han producido resultados robustos que se apliquen bajo diversas condiciones ambientales. Hay poca teoría que nos ayude a elegir entre los modelos existentes, y a saber donde fallan sus supuestos, con frecuencia nos quedamos en la oscuridad.

Puede decirse que la característica y virtud definitoria de la teoría de la elección racional es precisamente su resistencia a la explicación *ad hoc* y su búsqueda de resultados en equilibrio independientes de las peculiaridades estructurales. Sin embargo, los neoinstitucionalistas, los que están dentro y fuera de la tradición de elección racional, han cuestionado dicha concepción de “teoría pura” (March y Olsen, 1984; Schlesinger, 1984; Shepsle, 1979). Más aún, la renuencia de muchos teóricos de la elección racional a aplicar sus modelos de competencia electoral más allá de candidatos individuales en contextos institucionales simples ha limitado su influencia al estudio empírico de los partidos.

Mi objetivo en este artículo es proporcionar un marco en el cual se explique el comportamiento de los partidos políticos que compiten en las democracias parlamentarias avanzadas.¹ Al hacerlo, mantengo el supuesto de que los líderes de partido son agentes racionales, pero que enfatizan en las restricciones impuestas por los contextos organizacionales e institucionales. Un propósito es mostrar que los modelos existentes dependen de supuestos organizacionales e institucionales diferentes, generalmente implícitos. Otro objetivo es identificar las condiciones bajo las cuales ocurren las diferentes formas de comportamiento del partido y por tanto, volver *endógena* dicha variable.

Este artículo tiene seis partes. En la primera identifico tres modelos del comportamiento de partido desarrolladas en la literatura de la

¹ La teoría desarrollada aquí no está dirigida a aplicarse ni a partidos en estados de un solo partido o autoritarios, ni a organizaciones en sociedades democráticas para las cuales la respuesta electoral o la oficina administrativa son de poca importancia. Más aún, los argumentos presentados aquí asumen un mínimo de estabilidad política. Estas restricciones están basadas en dos supuestos fundamentales en el análisis: 1) que los beneficios perseguidos por los partidos políticos pueden ser obtenidos más eficientemente por medio de elecciones y las instituciones relacionadas discutidas aquí y 2) que los líderes de partido pueden tener expectativas razonables en relación con futuras recompensas. Nótese además que la teoría se aplica especialmente a los partidos en regímenes parlamentarios, aunque la mayoría de los argumentos pudieran ser de alcance general.

elección racional. En la segunda se critican estos modelos. La parte tres comienza a construir una teoría de cómo los tres objetivos especificados en estos modelos están interrelacionados. Después procedo a desarrollar una concepción organizacional de partidos políticos y a discutir cómo las propiedades organizacionales afectan la conducta del partido. En la quinta sección, amplío el análisis a las instituciones dentro de las cuales operan los partidos; y luego relaciono los rasgos de este contexto con los objetivos del partido. Finalmente, sintetizo la discusión de las restricciones organizacionales e institucionales para poder especificar más a plenitud las condiciones bajo las cuales se aplican mejor los diferentes modelos del comportamiento de partido. El objetivo no sólo es integrar estos distintos modelos, sino también mejorar nuestra comprensión de la conducta del partido bajo condiciones menos delimitadas.

LOS TRES MODELOS DEL COMPORTAMIENTO DE PARTIDO

Los teóricos de la elección racional han desarrollado un conjunto de teorías de la conducta competitiva de partido. De acuerdo con los objetivos estipulados por los partidos políticos, podemos distinguir los siguientes: 1) quienes buscan el voto, 2) quienes buscan el cargo público y 3) quienes buscan la política, entre los modelos del comportamiento de partido. Estos modelos que pueden subdividirse aún más, han sido desarrollados para una variedad de propósitos teóricos y han influenciado el estudio de los partidos más allá de la literatura formal. Permítasenos considerarlos sucesivamente.

1. El partido que busca el voto

Este modelo deriva del trabajo original de Downs (1957) sobre competencia electoral, en el cual los partidos son “equipos de hombres” que buscan maximizar su apoyo electoral con el propósito de controlar el gobierno. Por tanto, los partidos downsinianos no sólo son buscadores de votos, sino *maximizadores* del voto. Éste es el único objetivo que Downs atribuye a los partidos políticos y es la base de su teoría de

la competencia electoral. Sin embargo, la justificación de Downs del supuesto de la búsqueda de voto sigue sin ser desarrollada. Debido parcialmente a este descuido, los teóricos subsecuentes han enmendado su en distintas formas. Si la votación es variable y la búsqueda del voto sirve básicamente a las ambiciones por un cargo público, entonces en un simple distrito tiene más sentido maximizar las mayorías relativas que los votos (Hinich y Ordeshook, 1970). Y, en competencias multidistritales, el o la líder del partido racional maximiza su probabilidad de ganar una mayoría absoluta de los escaños en disputa (Robertson, 1976). Sin embargo, todos estos modelos alternativos pertenecen a la familia de los *partidos que buscan el voto*. Sus implicaciones han sido exploradas profusamente en los modelos espaciales de competencia electoral (Enelow y Hinich, 1984; Ordeshook, 1986).

2. *El partido que busca el cargo público*

Los partidos que buscan el cargo público no pretenden maximizar sus votos sino su control sobre el cargo político. En este artículo, los beneficios del cargo público se refieren a los bienes privados otorgados a los beneficiarios de nombramientos gubernamentales y locales de alcance político discrecional. La actitud del buscador del cargo público consiste en perseguir esos bienes por encima de su valor político o electoral. El cargo político bien puede contribuir al éxito electoral o la eficacia política, pero para los propósitos concretos, el comportamiento motivado por tales expectativas no es considerado como búsqueda del cargo público (Budge y Laver, 1986). Mientras que el partido de búsqueda del voto está familiarizado con la tarea de la competencia electoral, el partido que busca el cargo público se ha desarrollado principalmente en el estudio de las coaliciones del gobierno en las democracias parlamentarias. El partido que busca el cargo público, tal como lo describen teóricos de dicho tipo de coalición, por ejemplo Riker (1962) y Leiserson (1968), apunta a maximizar su control en el cargo elegido, a menudo definido operacionalmente en términos de las agendas del gobierno.

3. *El partido que busca la política*

El partido que busca la política maximiza su efecto en la política pública. Como su contraparte que busca el cargo público, el modelo en busca de la política se deriva principalmente de los estudios de coalición. Dentro de las teorías de la competencia electoral ha emergido una literatura más pequeña sobre los partidos que buscan la política (Chappell y Keech, 1986; Hanson y Stuart, 1984; Petry, 1982; Wittman, 1973, 1983). Este modelo fue desarrollado en respuesta a los axiomas de la “política ciega” de la primera generación de los estudios de teoría del juego de la formación del gobierno y, específicamente, el supuesto de que todas las coaliciones viables son igualmente confiables. En cambio, la teoría de la coalición basada en la política asume que las coaliciones las efectuarán los partidos que están “conectados” (Axelrod, 1970), o por lo menos cercanos unos a otros en el espacio político. Sin embargo, la actividad política se presenta típicamente como un complemento -en lugar de ser un sustituto- de la motivación por el cargo político (Axelrod, 1970; Browne, 1973; De Swaan, 1973; Lijphart, 1984; Luebbert, 1986). La coalición orientada a la política asume de manera común que los partidos también buscan el cargo político por lo menos instrumentalmente, ya que el cargo de elección es considerado una condición previa para la influencia política. Por lo tanto, el partido que busca la política se ocupa de la agenda gubernamental, así como de la disposición ideológica de la coalición en la que participa (Budge y Laver, 1986). Como la compensación entre estos dos objetivos nunca ha sido resuelta, el partido que busca la política ha sido el modelo de comportamiento competitivo de partido menos desarrollado.

UNA CRÍTICA A LOS TRES MODELOS

Uno fácilmente encuentra fallas en cada modelo de comportamiento de partido. Algunas deficiencias son comunes a los tres modelos, en tanto que otras son propias de una teoría específica. Revisaré esta crítica brevemente, comenzando con el desajuste empírico de cada modelo y luego me moveré hacia cuestiones más generales.

1. El partido que busca el voto

La crítica del supuesto de maximización del voto es sencilla y de sentido común. Las suposiciones y la lógica del modelo downsiniano han sido ampliamente criticadas (por ejemplo: Barry, 1970; Riker, 1962; Robertson, 1976; Strokes, 1963). Las críticas al modelo en busca del voto se han referido a la deserción del votante medio de los dos partidos británicos más grandes como evidencia del descontento, que tuvo lugar después de mediados de los setenta. Considérese por ejemplo, la plataforma electoralmente suicida adoptada por el Partido Laborista británico en 1983. En sistemas multipartidarios un gran número de partidos que dan cobertura a grupos sociales en declive o pequeños, tal como ocurre con el Partido del Pueblo Sueco en Finlandia, de manera similar desafía la lógica de la competencia —atrapa todo— (Kirchheimer, 1966). Lo mismo ocurrió con un número de partidos stalinistas de línea dura espectacularmente fallidos a lo largo del mundo occidental. Incluso las versiones relajadas de búsqueda del voto (maximización de la mayoría relativa y satisfacción del voto) concuerdan con estos casos de manera muy pobre.

2. El partido que busca el cargo público

Este modelo ha sido ampliamente criticado por los postulantes de la coalición orientada a la política (véase arriba). Evidentemente, muchos partidos renuncian en forma voluntaria a los beneficios de ocupar un cargo público. Los participantes en gobiernos de coalición con frecuencia renuncian a la mitad del periodo parlamentario, incluso cuando no hay oportunidad de unirse a un gobierno alternativo. Por ejemplo, los partidos laicos de centro en Italia con frecuencia se han involucrado en este tipo de comportamiento (Marradi, 1982). De manera más usual, el alto índice de gobiernos minoritarios en muchas democracias parlamentarias indica timidez para ocupar un cargo. Las proto-coaliciones a menudo permanecen minimizadas debido a que los partidos marginales declinan invitaciones para participar en coaliciones mayoritarias (Luebbert, 1986; Storm, 1984).

3. *El partido que busca la política*

Como este modelo de comportamiento de partido está menos desarrollado que los otros dos, es también más difícil de refutar. Sin embargo, ningún partido debería participar en el gobierno sin hacer efectivo un cambio de política que lo favorezca. En su análisis reciente de las políticas de coalición en Irlanda, Laver (1990) encuentra que Fine Gael ha recibido retribuciones políticas mínimas en sus coaliciones gubernamentales y electorales hechas con el Partido Laborista. En un sentido más amplio, en ausencia de fuertes expectativas de ventaja partidaria, la motivación de la política es difícil de reconciliar con la delegación de amplias jurisdicciones hacia los gobiernos subnacionales, grupos de interés o los ciudadanos en su conjunto. Los sistemas políticos con partidos orientados a la política debieran exhibir altos grados de gobierno de partido (Castles y Wildenmann, 1986; Katz, 1986). Un partido que busca la política pura no debería consentir, y mucho menos promover, la institucionalización del corporativismo, el pluralismo disgregado, o la democracia de referéndum (Katz, 1987), puesto que estas prácticas reducen generalmente la influencia de los partidos en las políticas.² Por consiguiente, la proliferación de tales prácticas desde la posguerra atestigüa en contra de este modelo de conducta del partido.

Sin embargo, los problemas con los tres modelos de comportamiento partidario se extienden más allá del encuadre empírico. En sus formas básicas, todas comparten tres supuestos significativos aunque poco realistas:

1. Excepto por algunos trabajos prometedores recientes (Austen-Smith y Banks, 1988; Laver y Shepsle, 1989; Schlesinger, 1985), los modelos de comportamiento de partido son generalmente *estáticos*.

² Se puede argumentar que los partidos que buscan la política pueden delegar voluntariamente autoridad a otras instituciones en casos en que esperan que esas instituciones alternativas sean más eficientes para alcanzar sus propios objetivos políticos. Sin embargo, la proliferación de estructuras de quienes diseñan políticas alternativas a lo largo del mundo occidental parece ser muchísimo más grande y mucho más ampliamente sustentada en esta explicación. Parece improbable que tantos partidos pudieran tener tan altas expectativas para un rango tan grande de instituciones alternativas.

Cada elección y cada proceso de formación de un gobierno se analizan por separado, como si los partidos no tuvieran historia ni futuro (véanse Laver y Budge, 1990). Más aún, las formaciones del gobierno se modelan comúnmente como si, al final del día, cada partido simplemente “tomara sus beneficios y se fuera a su casa”. Pero seguramente los líderes de partido no son amnésicos ni miopes. Sus estrategias en la negociación de coaliciones y elecciones están típicamente condicionadas por eventos pasados, así como por la anticipación de beneficios futuros.

2. Los tres modelos tratan a los partidos como actores³ *unitarios* y sin restricciones. De hecho, los partidos son organizaciones complejas que imponen varias restricciones en el comportamiento de sus líderes. Por ejemplo, los líderes de partido que con frecuencia operan bajo límites auto impuestos debido a “contratos” que han hecho con miembros de su organización o con otros líderes de partido. Así, un modelo dinámico de competencia partidaria nos puede también ayudar a comprender las limitaciones en la libertad de acción del partido. Las restricciones pueden también ser exógenas, como en el caso en que ciertas coaliciones o estrategias electorales están prohibidas por la constitución o por poderes extranjeros.

3. Finalmente, la mayoría de las teorías ignora el contexto institucional como una determinante del comportamiento. La conducta del partido es vista estrictamente desde una perspectiva de la demanda, como si la conducta estuviera determinada únicamente por las preferencias de los líderes del partido. Sin embargo, la oferta de los bienes políticos tales como la influencia política y los beneficios en el cargo público varía de acuerdo con características institucionales entre los sistemas políticos. El comportamiento real de los partidos políticos pudiera depender tanto de la oferta como de la demanda (Harmel y Janda, 1982). Para

³ Es justo añadir que muchos modelos de partido que buscan la política reconocen, al menos implícitamente, la importancia de políticas intrapartidistas. Esto parece ser que alienta frecuentemente la suposición de motivación política. Pero ha habido pocos intentos por desarrollar explícitamente tales argumentos. Véase Laver y Schofield (1990) para una crítica amplia sobre la hipótesis de que los partidos son actores unitarios. El trabajo formal que hace más flexible a este supuesto todavía está en su infancia. Véase Luebbert (1986) para una inquietante discusión informal sobre las políticas intrapartidistas, y a Laver y Shepsle (1989) para un análisis formal innovador.

ponerlo de manera sencilla, debe haber recompensa para que los partidos estén orientados a los botines.

Obviamente, los tres modelos de partidos son simplificaciones por definición, lo que por cierto no es razón para rechazarlos por completo. Hay que notar también que éstos son menos modelos de comportamiento de partido que de competencia electoral y formación de coaliciones. Su principal valor radica en los resultados deductivos que generan (véase Cyert y March, 1963, para una discusión similar respecto a la teoría de la empresa). Ésta es una virtud muy sustancial. Sin embargo, como las condiciones de alcance de los modelos no están bien definidas, no sabemos bajo qué condiciones podemos esperar que cada modelo genere buenas predicciones de comportamiento. Y aunque se han hecho algunas modificaciones de los supuestos básicos, curiosamente han existido pocos intentos por interrelacionar los objetivos de los tres partidos considerados (véanse, sin embargo, Austen-Smith y Banks, 1988; Bueno de Méscuita, 1975; Laver, 1989; Schlesinger, 1985; Sjölof, 1968).

Conforme procedemos a desarrollar una teoría más comprensiva del comportamiento del partido competitivo, el propósito es especificar las condiciones bajo las cuales aplican los diversos modelos. Por lo tanto, cada modelo se convierte en un caso especial (o un grupo de casos) bajo circunstancias institucionales y organizacionales específicas y el comportamiento del partido se vuelve endógeno. Esta teoría por tanto complementa, en vez de remplazar, a los modelos existentes de comportamiento de partido.

UN MODELO UNIFICADO DEL COMPORTAMIENTO DE PARTIDO

Una teoría conductista más general de los partidos políticos competitivos requiere de la comprensión de las interrelaciones e intercambios entre objetivos diferentes. Podemos comenzar por pensar en los partidos políticos como “preocupaciones en curso”, cuyos objetivos incluyen las tres metas discutidas líneas arriba: votos, cargo público y políticas. Es poco probable que existan de manera pura quienes

simplemente busquen el voto, el cargo público o la política. Podemos identificar empíricamente objetivos de partido, o combinaciones de objetivos a través del comportamiento manifiesto de partido. Pero la mejor manera de comprender las relaciones entre el comportamiento de quienes buscan el cargo público, la política y el voto es desarrollar una teoría unificada del partido competitivo.

Construyendo un espacio conductual

Consideremos primero el rango de comportamientos posibles que pueden exhibir los partidos políticos. Retengamos también cada uno de los tres modelos que hemos examinado como un caso extremo (o límite) del comportamiento de partido. Podemos pensar productivamente en la búsqueda del voto, del cargo público y de la política como tres formas de comportamiento independientes y en mutuo conflicto constante, en el que los partidos políticos pueden vincularse.⁴ La figura 1 ilustra estas hipótesis al construir un espacio de comportamiento tridimensional, en donde cada forma de conducta es una dimensión. Por lo tanto, podemos ubicar cualquier forma de comportamiento partidario en este espacio tridimensional. Permítasenos ir más allá y asumir que podemos representar cada caso de comportamiento partidario como una función lineal y aditiva de estas tres dimensiones de la siguiente manera:

Donde

$$B = w_1 V + w_2 O + w_3 P \quad (1)$$

B = posición en el espacio conductual,

V = comportamiento en busca del voto,

O = comportamiento en busca del cargo público,

P = comportamiento en busca de la política y

⁴ Los comportamientos de búsqueda de voto, del cargo público y de la política no necesitan estar mutuamente en conflicto. Por ejemplo, un partido puede por coincidencia preferir sinceramente la posición de política que es además electoralmente óptima. En este análisis, sin embargo, me concentraré en el caso más interesante y general donde los objetivos del partido entran en conflicto. La discusión que sigue identifica situaciones en las cuales los conflictos tienen una alta probabilidad de surgir.

w_1 hasta w_3 son coeficientes que representan los pesos de cada forma de comportamiento.

Más aún, permítasenos normalizar los pesos como sigue:

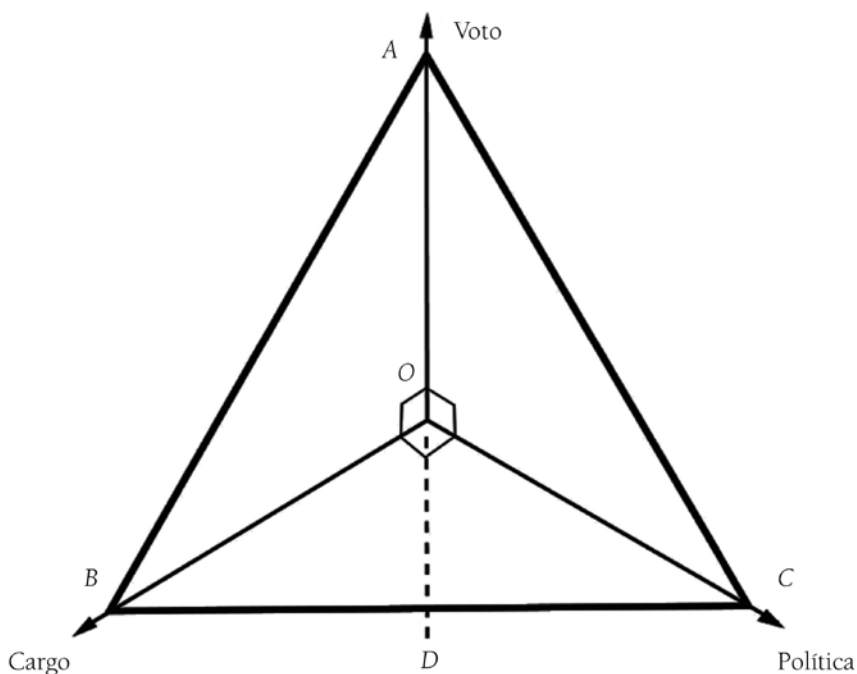
$$w_1 + w_2 + w_3 = 1 \quad (2)$$

Esto significa que contenemos los pesos a que sumen 1.⁵ Bajo estos supuestos, todas las formas viables de comportamiento partidario caen el triángulo ABC en la figura 1. Un partido puro que sólo busca el voto estaría localizado en el punto A, un partido puro que busca sólo el cargo público en el B y un partido puro que sólo busque la política estaría en el C. Los partidos que no tengan valor en alguno de los tres objetivos caerán en uno de los lados del triángulo. Por lo tanto, a manera de ejemplo, los partidos que desestimen los votos caen en algún lugar en la línea BC. Los partidos que persiguen los tres objetivos caerán en algún lugar en el interior del triángulo. Si, por ejemplo, un partido coloca algún valor en votos, y más en el cargo público que en las políticas, caerá entonces dentro del área ABD.

Algebraicamente, podríamos identificar cada posición de partido en este triángulo mediante dos ecuaciones: una, dando su posición vertical y la otra, dando su posición horizontal. Este artículo sugiere una especificación parcial de estas dos ecuaciones. En otras palabras, buscaré proponer algunos factores que sistemáticamente afectan los intercambios entre votos, cargos públicos y políticas. Un grupo de factores se encuentra en las propiedades organizacionales de los partidos políticos y especialmente en las limitaciones de los líderes de partido. Las instituciones electorales, legislativas y gubernamentales constituyen el segundo grupo de variables que nos ayudan a comprender el comportamiento de partido.

⁵ También asumimos que estos pesos no sean negativos: $0 \leq w_1, w_2, w_3 \leq 1$

FIGURA 1. RANGO DE POSIBLES COMPORTAMIENTOS DE PARTIDO



Intercambios entre objetivos diferentes

Para poder especificar los pesos relativos que los partidos le dan a la búsqueda del voto, del cargo público y de la política, necesitamos comprender los conflictos y los intercambios entre estos dos objetivos. Uno de esos intercambios, entre la influencia de la política y los beneficios del cargo público, se relaciona con la dimensión horizontal en la figura 1. Institucionalmente, la influencia política y los beneficios del cargo público a menudo son metas compatibles, ya que el ejercicio de un cargo en el gobierno promueve las dos. Sin embargo, *en el interior* de las coaliciones del gobierno, con frecuencia los partidos negocian por

separado sobre política y agendas gubernamentales.⁶ En tales situaciones los partidos pueden intercambiar beneficios obtenidos por influencia política, o viceversa. De ahí que el intercambio entre los beneficios políticos y los del cargo público surge principalmente para los partidos gobernantes. Sin embargo, los partidos comprometidos en coaliciones *legislativas* (por ejemplo, en apoyo de un gobierno minoritario) pueden enfrentar alternativas similares.

Un segundo conflicto que enfrentan los partidos políticos está entre la búsqueda del voto, por un lado, y la búsqueda más inmediata por la política y el cargo público, por el otro. Dicha contradicción, que está representada por la dimensión vertical en la figura 1, sólo puede entenderse en términos dinámicos (Laver, 1989). El comportamiento del partido en el cargo público afecta la realización subsecuente en las urnas. Los partidos se mueven a través de ciclos de competencia electoral, negociación legislativa y formación del gobierno. En este proceso los votos son convertidos en beneficios de cargos públicos e influencia política. Los votos no tienen un valor intrínseco para los líderes de partido. Son solamente medios y, en sociedades democráticas, uno importante para obtener beneficios de cargos públicos o de política. Por lo tanto, los votos son valorados por su contribución a estos beneficios. Esta instrumentalidad es reconocida incluso en la formulación original de Downs acerca del partido que busca el voto: “Los miembros (del partido) están motivados por su deseo personal de ingreso, prestigio y poder que vienen de dirigir una administración. Como ninguna de las prerrogativas de cargo público puede obtenerse sin ser elegido, la meta principal de cada partido es ganar las elecciones. Por lo tanto, todas sus acciones están dirigidas a maximizar votos” (Downs, 1957: 34-35).

El comportamiento de la búsqueda del cargo público (y de la búsqueda de la política) puede entrar en conflicto con la maximización del voto, al grado de que el ejercicio del cargo puede llegar a tener subsecuentes costos electorales. Esta relación, que está bien apoyada empíricamente (Rose y Mackie, 1983; Storm, 1985), puede ser

⁶ La mayor parte de la literatura sobre la formación del gobierno trata, en efecto, como algo separado, las negociaciones sobre políticas y agendas. Sin embargo, véase Laver y Shepsle (1989) para una discusión interesante en sentido contrario.

explicada dentro del modelo downsianiano del voto retrospectivo. De acuerdo con Downs, los partidos mantendrán posiciones políticas relativamente estables conforme avanza el tiempo. Esto ocurre porque los votantes buscan minimizar su incertidumbre sobre políticas futuras y, por tanto, todo lo demás resulta igual, prefieren entonces a partidos *confiables* y *responsables*. Esto significa que los votantes recompensan a los partidos cuyas posiciones políticas son consistentes con el tiempo, y cuyo comportamiento en cargos públicos concuerde con sus promesas programáticas (Downs, 1957: 103-109). Los partidos gobernantes tienen a prueba su confianza (consistencia entre promesa y actuación) de manera más severa que la oposición. Adicionalmente, los partidos de oposición pueden buscar estrategias de coalición de minorías en contra de quienes tienen el cargo (Downs, 1957: 55-60), cuyas estrategias electorales son mucho más limitadas debido al propio ejercicio de gobierno.

Como los votos sólo son evaluados instrumentalmente, el conflicto entre la búsqueda presente del cargo público (y de la política) y la búsqueda del voto futuro se reduce a un intercambio entre beneficios a corto y largo plazo.⁷ En otras palabras, es un asunto de cuán abruptamente los partidos reducen sus beneficios futuros. Las propiedades organizacionales de los partidos políticos pueden ayudarnos a entender esta función de rebaja, pero el proceso institucional por el cual están relacionados las políticas, los beneficios de cargos públicos y los votos resulta igualmente crucial.

Dados estos conflictos entre objetivos diferentes, necesitamos ahora analizar las circunstancias que causan que los partidos se comprometan consigo mismos con una mezcla particular de objetivos. El siguiente análisis se dirige a dos preguntas clave: 1) ¿Cómo los partidos sopesan la influencia política en contra de los beneficios que aporta el cargo público? Y 2) ¿Cómo la realización de esas metas a corto plazo ejerce contrapeso frente a los objetivos a largo plazo? Consideraremos primero los determinantes organizacionales de estas opciones y luego los de tipo institucional.

⁷ En este contexto defino el corto plazo como el periodo electoral en curso y el largo plazo como lo que va más allá de ese periodo.

PARTIDOS POLÍTICOS COMO ORGANIZACIONES

Las definiciones predominantes sobre partidos políticos nos ofrecen escasa orientación acerca de sus propiedades organizacionales. Haciendo una ligera modificación a Downs, podemos definir a un partido político como una organización que busca beneficios de un cargo público al conseguir la representación mediante elecciones debidamente constituidas (Downs, 1957: 25; véanse también: Epstein, 1967; Sartori, 1976; para definiciones más generales, véanse: Janda, 1980; Lawson, 1976). Puede ser de utilidad aproximarse a los partidos políticos concentrándose inicialmente en los líderes partidarios, a quienes podemos concebir como equipos de individuos en el sentido downsiano, es decir, en tanto actores unitarios y racionales. Podemos ver entonces al diseño organizacional y sus consecuencias de comportamiento a través de los ojos de estos líderes.

La perspectiva emprendedora

Pensemos más específicamente en los líderes de partido como *emprendedores* (Frohlich, Oppenheimer y Young, 1971; Salisbury, 1969). Los líderes de partido organizan a los partidos políticos que proveen las políticas públicas demandadas por el electorado. Nuevos emprendedores de este tipo emergen remplazando a los actuales líderes de partidos, o a través de la creación de nuevos partidos. Los individuos ingresan al negocio de la dirección partidaria por interés propio más que por altruismo. Es decir, que se convierten en líderes de partido porque esperan beneficiarse de esta actividad.

En tanto emprendedores, los líderes de partido están inicialmente motivados por el beneficio que esperan obtener al ocupar un cargo público, el cual puede ser convertido en bienes privados. Para estos emprendedores, los votos no tienen un valor intrínseco, y el valor que asignan a los resultados de política pública rara vez resulta suficiente para recompensar sus esfuerzos de organizar partidos políticos. Por lo tanto, los beneficios del cargo público deben figurar predominantemente en los cálculos de utilidad por parte de los individuos que se convierten en líderes de partido. Limitados a sus propios recursos, los líderes

de partido deberán buscar entonces los beneficios del cargo público, más que los votos o las políticas (Laver, 1981). El caso único de un partido dirigido por un líder dictatorial sin cortapisas o competidores electorales debería ubicarse en *B* en la figura 1.

Sin embargo, la predominancia de esta motivación por el cargo público no es absoluta. Después de todo, se supone que los votantes buscan las políticas y los líderes de partido no están *menos* preocupados con las políticas que los votantes ordinarios. Al contrario, los líderes de partido están por lo común más orientados a las políticas que el votante promedio dado que, para empezar, sólo los individuos que están orientados a las políticas ejercerán puestos de liderazgo. Esto ocurre así debido a que los líderes suelen ser reclutados de las filas de los activistas y funcionarios del partido, quienes se han autoelegido con base en la motivación política.

El imperativo organizacional

Los líderes de partido no son, sin embargo, ni dictatoriales ni irrestrictos. Independientemente de sus preferencias individuales, los líderes están restringidos por las propiedades organizacionales de sus partidos. Esto significa que deben tener en cuenta las preferencias de otros individuos en su organización partidaria, y sus manos pueden estar atadas en varias proporciones por el entorno institucional en el que operan sus partidos.

Para obtener el premio de gobernar, los políticos emprendedores necesitan organizaciones extraparlamentarias de partido. Los partidos políticos exitosos requieren extensas capacidades organizacionales. Dichas organizaciones están diseñadas para satisfacer distintas necesidades con las que se enfrentan los políticos aspirantes en situaciones de competencia. Tres necesidades son particularmente persistentes: 1) información acerca del electorado y sus preferencias, 2) movilización en campaña de los seguidores, y 3) la implementación de la política del partido en las diversas instituciones a las que tiene acceso. Por lo tanto, los líderes de partido construyen organizaciones que los ayuden a competir electoralmente asegurando información, movilizandovotantes e implementando políticas.

Estas organizaciones pueden ser construidas de varias maneras. Podemos pensar en *capital* (p.ej. bajo la forma de tecnologías de publicidad) y *trabajo* (activistas de varios tipos) como los incentivos que definen la función productiva de los partidos políticos. Hasta cierto punto estos estímulos son mutuamente sustituibles. Los partidos varían en su intensidad de trabajo o capital, y la eficiencia relativa de las organizaciones de intensidad laboral (“contagio de la izquierda”) contra las organizaciones de intensidad de capital (“contagio de la derecha”) es un tema de controversia académica (Duverger, 1954; Epstein, 1967). En años recientes los partidos intensivos en capital parecen gozar de una ventaja sobre los partidos más intensivos en trabajo, y cambios hacia una mayor dependencia del capital y de la tecnología son evidentes incluso en los partidos socialdemócratas, que tradicionalmente han dependido del trabajo de bajo costo. En tanto emprendedores racionales, los líderes de partido construyen organizaciones hasta donde esperan que los rendimientos marginales equivalgan a los costos marginales. Éstos escogen la proporción de trabajo-capital de acuerdo a cálculos similares.

Activistas

Los costos que representan la organización extraparlamentaria para los líderes de partido son muy tangibles. Los partidos de cualquier filiación requieren de recursos considerables para compensar a activistas y a profesionales tales como encuestadores y agencias de publicidad. Los líderes de partido con frecuencia están limitados financieramente y prefieren seguidores cuyo apoyo no es costoso. Los profesionales de campaña requieren por lo general de compensación monetaria. Por otro lado, los activistas pueden ser a menudo retribuidos con una compensación no monetaria como pueden ser las políticas públicas o la asignación de puestos en el gobierno. En términos monetarios, los activistas constituyen por lo general mano de obra barata. Sin embargo, los activistas pueden tener distintas preferencias sobre las políticas y los beneficios en el gobierno. Para la mayoría de los líderes de partido, el activista ideal está altamente motivado hacia la política y es similar al votante común en tanto que su apoyo puede ser intercambiado por promesas de cambios futuros a la política pública (Aldrich, 1983a,

1983b). En otras palabras, los líderes de partido prefieren ofrecerles a los activistas *incentivos propositivos* (Wilson, 1973).

Sin embargo, la compensación política rara vez satisface las tareas organizacionales y los servicios profesionales. Por lo tanto, los activistas que llevan a cabo dichos servicios son al menos compensados parcialmente con beneficios privados. La mayoría de los beneficios privados que los partidos pueden ofrecer se derivan por lo general de ocupar un cargo público. La combinación de beneficios en puestos o en políticas que se ofrecen a los activistas afectan el equilibrio entre los políticos *amateurs* y *profesionales* que son reclutados (Clark y Wilson, 1961; Wilson, 1962. También: Soule y Clarke, 1970; Hofstetter, 1971; De Felice, 1981; Sorauf y Beck, 1988). Entre mayor sea la proporción de beneficios en puestos de gobierno respecto a los beneficios en políticas, mayor será la tasa de profesionales sobre amateurs.

Problemas de incentivos

Las organizaciones de partido que son intensivas en trabajo se encuentran frecuentemente con el problema de motivar a sus activistas para que ejerzan su mejor esfuerzo en nombre del partido. Este problema puede esclarecerse mediante una sencilla aplicación de los conceptos desarrollados en “la nueva economía de la organización” (Moe, 1984). Debido a que los recursos de los partidos normalmente dependen del cargo elegido, la compensación tiende a ser *prospectiva*. Los activistas llevan a cabo varios servicios para el partido a cambio de promesas de beneficios futuros a ser entregados en cuanto el partido gane la elección. Dado que muchas de las recompensas a los activistas no pueden ser otorgadas al momento que requieren de sus servicios, las organizaciones de partido enfrentan problemas de *intercambio no simultáneo* (véase Weingast y Marshall, 1988).

En virtud de que los servicios de los activistas ya se han llevado a cabo al momento de la compensación, los líderes tienen un incentivo para renegar de sus promesas. Si los activistas reconocen este problema, y dudan de que serán adecuadamente recompensados, sus esfuerzos de campaña podrían ser minimizados. Este problema es propenso a producirse en 1) partidos intensivos en trabajo que 2) no con frecuencia

son electos. Los partidos que dependen de servicios profesionales (intensivos en capital) generalmente deben pagar por anticipado o pactan contratos con salvaguardas y por lo tanto son menos propensos a enfrentar este problema. Los partidos gobernantes controlan mayores recursos y por lo tanto tienen mayor capacidad para ofrecer compensaciones inmediatas.

Este problema de incentivos es una amenaza para cualquier partido que dependa en forma significativa de activistas para sus esfuerzos de campaña. En muchos casos, el problema puede ser mitigado por el interés que tengan los líderes de partido respecto a su reputación (véanse Kreps, 1984; Calvert, 1987). Los líderes de partido anticipan campañas futuras en las que podrán necesitar nuevamente del apoyo de los activistas. Por lo tanto, no pueden sostener una mala reputación por no cumplir sus promesas. Sin embargo, el problema de incentivos se ve exacerbado en situaciones donde el desempeño de los activistas no es *observable* o *verificable* (Holmstrom y Tirole, 1989). Los líderes de partido podrían, por su parte, sin perder su reputación, renegar y culpar a los activistas por no cumplir con su parte del trato. Pero la anticipación de tal comportamiento por parte del liderazgo podría nuevamente propiciar que la mano de obra de campaña se reduzca.

Por lo tanto, los líderes y activistas tienen un interés mutuo en sostener mecanismos que permitan a los líderes de partido hacer compromisos de compensaciones creíbles con sus activistas. Una decisión a favor de un partido de trabajo intensivo generalmente va de la mano de una estrategia de integrar a estos trabajadores dentro del partido. Los líderes de partido buscan prevenir que se reduzca el apoyo de los activistas ofreciéndoles una “participación” en el partido. Una manera en la que los líderes pueden hacer más creíbles sus compromisos es cediendo el control de sus partidos: pueden ofrecer a sus seguidores un control parcial o total en las decisiones de *política* o de *cargos* dentro del partido. Tres estrategias prominentes son 1) la descentralización de decisiones políticas intrapartidistas, 2) la restricción del reclutamiento a puestos del partido a favor de activistas y directivos ya existentes, y 3) la rendición de cuentas de los líderes a los activistas y otros miembros. La primera de estas estrategias ofrece a los activistas influencia política, mientras que las estrategias 2 y 3 implican concesiones de puestos.

Indirectamente, las últimas dos estrategias también pueden implicar concesiones políticas. Además, cada estrategia conlleva restricciones de comportamiento para los líderes partidarios.

1) *La descentralización de las decisiones políticas* (“democracia intrapartido”) es una estrategia particularmente atractiva para los activistas orientados a la política (amateurs). Estos individuos pueden ser reclutados más fácilmente si se les otorga una voz directa en las decisiones políticas. La descentralización puede consistir en transferir la autoridad en la toma de decisiones del liderazgo del partido o del comité parlamentario a la conferencia anual o a otros cuerpos extraparlamentarios. El partido común-ideal en el que los líderes sólo se preocupan por el cargo público y los activistas se ocupan estrictamente de la política podría ser perfectamente descentralizado. Sin embargo, esta estrategia tiene costos evidentes para los líderes de partido. Si la formulación de políticas es descentralizada, sería más difícil intercambiar políticas por votos o recompensas en puestos. En el partido descentralizado pueden ser delimitadas con plataformas legislativas electoralmente subóptimas, y sus líderes pueden verse restringidos al negociar coaliciones con otros partidos. Entre más descentralizadas sean las decisiones políticas, el partido estará más orientado a las políticas, a expensas de la búsqueda del voto y el cargo público. El conflicto entre la maximización del voto y la descentralización de la política se ha sentido de manera acentuada en los años recientes (especialmente a partir de 1981) en el Partido Laborista británico (véanse por ejemplo: Kavanaugh, 1985; McKenzie, 1982; Newman, 1987; Tsebelis, 1988).

2) *Los líderes de partido pueden en cambio, o además, enfocarse a estrategias de puestos internos*, tales como a) aumentar las expectativas de los activistas y miembros de conseguir una movilidad organizacional ascendente o b) darle a dichos miembros un monopolio de la promoción hacia puestos más altos en la organización a través de la creación de *canales impermeables de reclutamiento* (Putnam, 1976). Estos incentivos suelen llamar la atención particularmente de los profesionistas del partido. Sin embargo, el efecto principal a largo plazo de la impermeabilidad es el de aumentar la orientación de los líderes de partido hacia las políticas. Esto puede parecer paradójico, dado que al expandir la movilidad

ascendente, los canales de reclutamiento refuerzan los incentivos para quienes buscan puestos dentro de la organización. La clave es que esta rigidez en el reclutamiento limita la entrada de quienes únicamente buscan puestos. Muchos de estos individuos encontrarán atractiva una carrera partidista sólo si pueden llegar a un alto nivel organizacional. Si dicha barrera es superada, sólo los individuos que valoran altamente la política se reclutan para puestos prominentes del partido, dado que sólo este tipo de líderes sobresalen de las filas de los activistas. No obstante, las prácticas estrechamente restringidas de promoción profesional pueden dejar al partido con candidatos poco atractivos para ocupar cargos, y la promoción de amateurs sobre profesionales puede traducirse fácilmente en costos electorales (Schlesinger, 1965; Steel y Tsurutani, 1986). Por lo tanto, siguiendo la figura 1, a largo plazo los canales de reclutamiento impermeable alejan a los partidos de A y B y los acercan a C.

3) *La rendición de cuentas personal (del liderazgo)* es un tercer factor que los líderes de partido pueden manipular para atraer seguidores. La rendición de cuentas se refiere a la facilidad con la cual los directivos de partido pueden remplazarse a criterio de los activistas y los miembros, con base en el desempeño que hayan mostrado en sus cargos. Los amateurs están “vitalmente interesados en mecanismos que aseguren la rendición de cuentas intrapartidaria de los funcionarios y líderes de partido” (Wilson, 1973: 107). Una organización con un alto nivel de rendición de cuentas de sus líderes atrae por tanto a activistas amateurs a costos más bajos que en organizaciones con menor rendición de cuentas. Sin embargo, los líderes de partido ofrecen concesiones de rendición de cuentas sólo como un último recurso. En la medida que los miembros del partido están autorizados a remplazar a sus superiores, los líderes de partido se tornan vulnerables, y se comprometen las expectativas de ganancias a largo plazo. Bajo estas circunstancias, los líderes descartan más beneficios futuros y muestran menor preocupación por elecciones futuras. Cuando las élites son vulnerables y las tasas de rotación esperadas dentro del partido sean altas, como en el PRI mexicano, los líderes suelen “tomar el dinero y echarse a correr” (Putnam, 1976: 67). En segundo lugar, la rendición de cuentas de los líderes puede propiciar

una mayor orientación a la política a expensas de beneficios en puestos, dado que los líderes deben mostrar una mayor preocupación por las preferencias políticas de sus seguidores.

El argumento recién expuesto genera un número de posturas acerca de la relación entre la organización de partido y su comportamiento. Recordemos que la búsqueda del voto es puramente instrumental para la obtención del cargo público o para beneficios de política. El tipo ideal de líder de partido está predominantemente motivado por la búsqueda de cargo público. Un líder de partido emprendedor sin restricciones busca por tanto conseguir influencia política y de voto sólo en la medida que éstos contribuyan a sus recompensas particulares con un puesto. Pero los líderes de partido rara vez se encuentran irrestrictos, y bajo restricciones resultan distintos comportamientos del partido. Cuando los líderes sacrifican poder organizacional o influencia política, se produce un comportamiento de partido miope y electoralmente ineficiente.⁸ Las concesiones de los líderes son particularmente probables en organizaciones de partidos intensivos en mano de obra. En resumen, la mezcla de beneficios políticos o de cargos públicos que buscan los líderes de partido en condiciones restrictivas depende de estas características organizacionales:

1. *La descentralización de las decisiones políticas* aumenta el grado de búsqueda de políticas a expensas de votos y cargos públicos.
2. *Las estructuras de reclutamiento impermeable* (donde todos los funcionarios y candidatos de alto nivel son reclutados de niveles más bajos del partido) hacen, de manera similar, más propenso al partido a buscar objetivos de política.

⁸ Las concesiones por parte del liderazgo a las bases del partido también son difíciles de revertir (excepto cuando el partido se desempeña manifiestamente mal) en gran medida debido a los efectos de la burocratización (Cotter *et al.*, 1984). Por lo tanto, los partidos más establecidos tienen una mayor probabilidad de tener líderes acotados. Al no haber avanzado desde los niveles bajos del partido, los líderes de nuevos partidos son más proclives a buscar el cargo público. Los líderes de nuevos partidos pueden, por supuesto, haber participado en otros partidos, pero con frecuencia han obtenido la experiencia y la visibilidad requeridas en otras esferas de la vida, como los medios de comunicación, las artes, el ejército, los deportes o la academia.

3. *La rendición de cuentas del personal* propicia principalmente altas tasas de desinterés por beneficios futuros, lo cual implica una menor preocupación por los votos. En segundo lugar, se tenderá a intercambiar los beneficios de cargos públicos por influencia política.

PARTIDOS E INSTITUCIONES POLÍTICAS

Ahora vayamos a los efectos de las instituciones políticas sobre el comportamiento del partido. Las instituciones políticas relevantes son lo que en un sentido amplio Schlesinger (1985: 1154) llama la “estructura de oportunidades políticas”, esto es, los cargos públicos que buscan los partidos, las reglas para obtenerlos y los patrones generales de comportamiento que les rodean para conseguirlos. Las instituciones políticas afectan la conducta del partido de dos maneras distintas. Una forma de influencia es *directa*, en la que los partidos, al margen de sus características organizacionales, enfrentan diferentes incentivos en contextos institucionales diferentes. La segunda consecuencia es la del efecto *indirecto* de las instituciones a través de diferentes tipos de organización partidaria. Los efectos de la segunda pueden ser identificados mediante un examen de las causas de las propiedades organizacionales que afectan el comportamiento del partido, tales como la democracia interna, los patrones de reclutamiento y rendición de cuentas del liderazgo. El interés en esta sección estará en los efectos directos, pero permítasenos primero abordar brevemente un lazo indirecto especialmente importante entre las instituciones y el comportamiento del partido. Este factor es el financiamiento público de los partidos políticos.⁹

⁹ El financiamiento público del partido no es el único factor institucional que puede afectar significativamente la organización del partido y, por lo tanto, indirectamente su comportamiento. Otros factores —tales como, el federalismo (para un ejemplo empírico, véase Luther, 1989), la separación de poderes y las restricciones de concesiones— pudieran tener similarmente ramificaciones importantes. Sin embargo, los subsidios públicos del partido se distinguen por tener efectos observables y consistentes, lo cual los inclina a una explicación teórica bastante directa.

Los subsidios públicos han cambiado dramáticamente el ambiente de muchos sistemas de partido parlamentarios desde 1950. Por supuesto, el financiamiento público tiene varias formas, con consecuencias diferentes para el comportamiento de los partidos. Los subsidios para los representantes legislativos y sus liderazgos tienen presumiblemente efectos modestos en el comportamiento extraparlamentario del partido. Los donativos a asociaciones locales bajo el supuesto de votos o membresías (como en Escandinavia) pueden incluso aumentar la intensidad laboral. Pero los subsidios más significativos tienden a estar atados a las campañas nacionales. El acceso fácil o libre a la televisión y otras coberturas mediáticas, así como la ayuda financiera a medios y publicaciones partidarios que están entre las formas de subsidio más importantes, tienen el efecto de disminuir las restricciones sobre los líderes del partido.

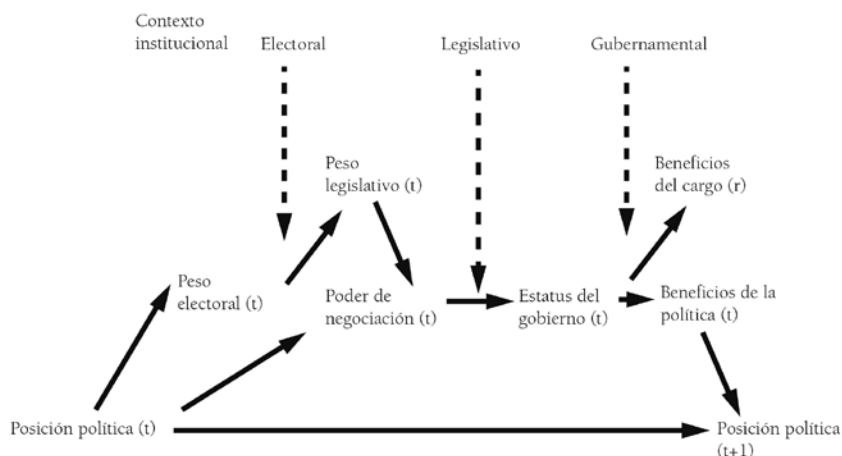
La autonomía de los líderes de partido está por lo tanto reforzada por generosos subsidios públicos, especialmente si éstos están canalizados a las organizaciones centrales del partido. Su efecto primario es reducir el costo de los diferentes incentivos a los líderes del partido. Específicamente, el financiamiento público tiende a subsidiar incentivos de *capital*, por ejemplo, al facilitar campañas centradas en medios. Además, los subsidios financieros directos pueden ser usados más fácilmente en campañas intensivas de capital. En consecuencia, los líderes de partido pueden sustituir capital por incentivos laborales. Hay que considerar el hecho de que en los últimos 30 años el financiamiento público de partidos políticos se ha vuelto predominante en el mundo occidental (Paltiel, 1981; Von Beyme, 1985). Esta tendencia ha coincidido con la creciente capitalización y profesionalización de las campañas electorales. Así, las finanzas públicas del partido generalmente facilitan la intensificación del capital, con los efectos discutidos arriba sobre el comportamiento del partido. En resumen, las finanzas públicas del partido reducen los incentivos para las estrategias de compromiso discutidas previamente en las organizaciones de trabajo intensivo. Por lo tanto, el financiamiento público reduce la intensidad del comportamiento del partido que busca la política.

Sin embargo, nuestro interés central aquí está en los efectos *directos* de las instituciones en el comportamiento del partido. Para este

propósito necesitamos examinar la conversión de votos en los bienes que los líderes de partido desean intrínsecamente. El intercambio electoral provee a los partidos de los votos que pueden ser cambiados por beneficios políticos o por cargos gubernamentales. El proceso por el que los votos se traducen en botín político e influencia política está moldeado por una variedad de instituciones políticas. La figura 2 ofrece un resumen esquemático de estos procesos de conversión en tres marcos institucionales, identificados aquí como 1) electoral, 2) legislativo y 3) gubernamental (Schlesinger, 1985 para un marco relacionado que se aplica a los partidos estadounidenses).¹⁰ La figura 2 ilustra la complejidad de competencia del partido, así como su carácter dinámico. El comportamiento de partido en algún momento afecta las ganancias futuras y está determinado a la luz de estas expectativas.

¹⁰ En su análisis del “nuevo partido político americano”, Schlesinger (1985) distingue entre 1) la estructura de oportunidades políticas, 2) el sistema de partido y 3) la organización del partido. Por la estructura de las oportunidades políticas, Schlesinger implica básicamente lo mismo que es discutido más adelante en las secciones sobre instituciones gubernamentales y electorales. Su concepto de sistema de partido depende de la competitividad electoral, que es el tema de la siguiente sección de este artículo. La organización del partido, por supuesto, ya ha sido discutida. Puesto que Schlesinger está comprensiblemente menos preocupado por las *coaliciones intrapartidarias*, le dedica poca atención a los temas que se discuten en este artículo bajo el título “Instituciones legislativas”. De cualquier manera, nuestras preocupaciones y enfoques son similares en muchos sentidos.

FIGURA 2. EL MARCO INSTITUCIONAL DE LA COMPETENCIA INTERPARTIDARIA EN DEMOCRACIAS PARLAMENTARIAS



Fuente: elaboración propia

Nota: t y $t+1$ denotan periodos electorales sucesivos.

La competencia electoral es el proceso por el cual los partidos intercambian beneficios (o promesas de éstos) derivados de su control de las instituciones políticas por apoyo electoral. Asumo por simplicidad que los beneficios que proporcionan los partidos a los votantes son beneficios políticos. En primer lugar, las promesas políticas generalmente son la forma menos costosa para los partidos de asegurar el apoyo electoral.¹¹ De acuerdo con el argumento de Downs de que los partidos son llevados a mantener posiciones políticas consistentes conforme avanza el tiempo (Downs, 1957: 103-09), la posición política en una elección está determinada parcialmente por posiciones políticas previas, incluyendo obligatoriamente para quienes detentan el cargo, la política gubernamental. Las decisiones de voto,

¹¹ Muchos partidos políticos en sociedades clientelares negocian varios bienes privados por votos. Sin embargo, esta forma de intercambio es claramente costosa para los partidos y depende de su habilidad para extraer de sus clientes recursos distintos a los votos.

como se ilustra en la figura 2, se asumen como una función de las posiciones políticas presentes y pasadas de los diversos partidos.¹²

Como es percibida por los líderes de partido, la competitividad electoral es la incertidumbre agregada de las contiendas electorales. Específicamente, la competitividad es el nivel en que se espera que los resultados electorales varíen a lo largo del conjunto de posiciones políticas factibles. Entre más se espera que los resultados electorales varíen a través de las posiciones políticas, más competitiva es la elección. Y entre mayor sea la competitividad electoral, más intensamente los partidos persiguen los votos. Como lo hace notar Schlesinger (1965), a mayor competitividad los partidos son forzados a enfocarse en los objetivos fundamentales (supervivencia electoral).

Instituciones electorales

Si los votos fueran realmente buscados por su valor intrínseco para los líderes de partido, no habría razón para extender esta discusión sobre las instituciones políticas. Pero por supuesto que no lo son. Los votos primero que nada son convertidos en asientos parlamentarios o pesos legislativos. Este proceso puramente mecánico está definido por las leyes electorales. En la mayoría de las democracias, este proceso genera fuertes correlaciones positivas entre las fuerzas electorales y legislativas. Sin embargo, esta correlación no es de ninguna manera perfecta y con frecuencia se dan distorsiones significativas (sobre las leyes electorales y sus efectos véanse: Bogdanor y Butler, 1983; Carstairs, 1980; Duverger, 1954; Greenberg y Shepsle, 1987; Grofman y Lijphart, 1986; Rae, 1971; Riker, 1982b).

Hablando de manera general, las distorsiones son mayores en distritos uninominales que en los sistemas de representación proporcional (RP). En el último escenario dependen mucho más de la magnitud del distrito, los umbrales electorales, los escaños suplementarios y la fórmula

¹² Por economía, en la figura 2 la influencia electoral de posiciones políticas pasadas está representada como indirecta. Las posiciones pasadas restringen las políticas presentes debido al costo electoral de inconsistencia. Pero las posiciones políticas pasadas también pueden tener un efecto directo en el sentido de que los votantes pueden revocarlas o ya han construido su identidad de partido sobre ellos (Fiorina, 1981).

particular de RP aplicada. En muchos casos, los efectos de distorsión predecibles favorecen a los partidos grandes y colocan en desventaja a los pequeños. Sin embargo, efectos más perversos e impredecibles no son extraños. En las elecciones de 1950 los conservadores quedaron atrás del Partido Laborista británico en el voto popular, pero ganaron la mayoría en la Cámara de los Comunes. De igual forma, en 1978 el Partido Nacional Neozelandés obtuvo entre los votantes una mayoría confortable de 11 lugares en la Cámara de Representantes, a pesar de quedar en segundo lugar respecto de los laboristas. En las elecciones irlandesas de 1987, Fianna Fáil ganó seis asientos y se hizo del gobierno, a pesar de no obtener los votos de primera preferencia. En ese mismo año, durante las elecciones de Australia, el Partido Laborista experimentó lo mismo. Abundan ejemplos similares.¹³ Las distorsiones producidas por el sistema electoral pueden, al menos en casos extremos, afectar el comportamiento del partido. Entre más impredecible es la relación entre las fuerzas electorales y legislativas, menos serán los incentivos para que los partidos maximicen sus votos.

Instituciones legislativas

Sin embargo, las fuerzas legislativas son menos interesantes que el poder de negociación legislativo, que a su vez debe traducirse en la obtención de cargos gubernamentales. Este proceso puede ser afectado por una variedad de características mecánicas y estructurales (Laver y Schodield, 1990; Strom, 1990). Las provisiones constitucionales tales como los procedimientos de investidura y el empleo de *formadores* o *informadores* coalicionales en el proceso de formación de gobierno pueden favorecer a ciertos partidos o coaliciones. En situaciones donde ningún partido tiene mayoría, el proceso por el cual se forman las coaliciones y se designa a los primeros ministros puede deberse en mucho o en poco a las mayorías relativas legislativas. Las preferencias partidarias de un influente jefe de Estado (como en Finlandia)

¹³ En los casos irlandés y australiano, los resultados se debieron, por lo menos parcialmente, a sus sistemas de voto preferencial, que premian las preferencias partidarias más allá del primer lugar.

podrían estructurar de manera similar tanto al proceso de formación de coalición, como a los prospectos de los diferentes partidos políticos (Luebbert, 1986, 221-31; Nousiainen, 1988). Estos son temas de *control de la agenda*, que merecen más atención de la que reciben por lo común en los estudios teóricos coalicionales de formación de gobierno.

Sin embargo, aquí el énfasis será sobre la conversión de la representación legislativa en poder de negociación. Con excepción de sistemas bipartidistas puros, el poder de negociación no es una función simple de ponderación legislativa. Aunque la traducción de los votos en escaños es puramente mecánica, la conversión adicional de la fuerza legislativa en poder de negociación depende en mucho de la lógica interpartidaria de comportamiento estratégico, que es más compleja. Han existido varios intentos influyentes de formalizar la discusión del poder de negociación a través de la construcción de los índices de poder (véanse especialmente: Banzhaf, 1965; Shapley y Shubik, 1954; Holler, 1982). Estos índices tienen las desventajas prácticas de 1) requerir la especificación de una regla fija de decisión (que normalmente se configura como mayoría simple [50% + 1]) y 2) la suposición *a priori* de que todas las coaliciones son igualmente factibles. Aplicado a la formación de gobierno, el primer supuesto no se sostiene en los casos en que son factibles los gobiernos minoritarios (Strom, 1984); mientras que la segunda suposición ocurrirá más comúnmente cuando las posiciones políticas afecten la probabilidad de las coaliciones.¹⁴ Sin embargo, los índices de poder son al menos heurísticamente valiosos en el estudio de la formación de coaliciones.

La tabla 1 presenta los valores del índice de poder Shapley-Shubik para un sistema hipotético de cuatro partidos bajo dos resultados electorales distintos, así como un índice modificado basado en el supuesto de que los gobiernos requieren *vialidad política*, aunque no

¹⁴ La suposición de que las posiciones políticas afectan la probabilidad de las coaliciones no debe basarse en ninguna presunción de que los partidos buscan *intrínsecamente* las políticas. En un modelo dinámico, los partidos pueden preferir coaliciones políticas consistentes (e.g., espacialmente conectadas) para poder ser confiables y responsables, y evitar por ende el castigo de los votantes en la siguiente elección (Downs, 1957: 103-09).

necesariamente un nivel de mayoría. Una coalición política viable no puede ser derrotada por cualquier coalición espacialmente conectada (Budge y Laver, 1986). Los valores Shapley-Shubik modificados que aquí presentamos muestran la proporción de las coaliciones viables de política en la cual un partido específico es de crucial importancia (Laver y Budge, 1990).¹⁵ Deben verse únicamente como un indicador general y sólo sobre impactos políticos de consideración.

¹⁵ Una coalición *viable* es definida aquí como cualquier coalición que no puede ser derrotada por alguna coalición mayoritaria que esté espacialmente conectada en una dimensión admisible. Mientras el criterio mayoritario es un requisito muy restrictivo, la viabilidad es claramente uno mucho más permisivo. Sin embargo, puede decir más acerca de las normas institucionales bajo las cuales operan comunmente los gobiernos parlamentarios. La yuxtaposición de los dos índices de negociación debe proporcionar un buen sentido intuitivo de los efectos potenciales de las limitaciones institucionales.

TABLA 1. ÍNDICES DE PODER EN SISTEMA DE PARTIDO HIPÓTETICO

Escenario 1					Escenario 2	
Partido	Peso legislativo	Valor Shapley-Shubik	Valor unidimensional Shapley-Shubik modificado	Valor bidimensional Shapley-Shubik modificado	Peso legislativo	Valor Shapley-Shubik
A	.40	.50	.25	.42	.26	.33
B	.16	.17	.58	.25	.22	0
C	.22	.17	.08	.25	.26	.33
D	.22	.17	.08	.08	.26	.33

Nota: El valor modificado de Shapley-Shubik = a la proporción de coaliciones políticas viables en las que el partido es central. En los cálculos de este valor en una dimensión, se asume que los partidos están ordenados espacialmente de la misma manera en la que aparecen enlistados. En la segunda dimensión los partidos están ordenados D, B, C, A.

Fuente: adaptación de Laver (1989).

De la tabla 1 se destacan varios elementos. Primero, incluso los valores regulares de Shapley-Subik en el escenario 1 indican que ningún partido tiene un poder de negociación igual a su peso legislativo. Cuando se considera la viabilidad política, paradójicamente el partido más pequeño posee por mucho el mayor poder. Notemos también que si los escenarios 1 y 2 son dos elecciones consecutivas, el partido *B* gana escaños pero pierde todo su poder de negociación entre estas dos elecciones. Finalmente, las ponderaciones legislativas están considerablemente más distorsionadas en el espacio político unidimensional que bajo una mayor dimensionalidad. Incluso nuestro ejemplo bidimensional ofrece ponderaciones de negociación mucho más cercanas a la proporcionalidad numérica, a pesar de que en nuestro ejemplo ambos partidos están en los extremos de ambas dimensiones. El índice regular de Shapley-Shubik, que es equivalente a una dimensionalidad espacial irrestricta, muestra la menor distorsión. La distorsión de los pesos legislativos en poder de negociación parece decrecer con el número de dimensiones espaciales relativas al número de partidos.

Elaboremos sobre este punto. Consideremos la dimensionalidad espacial del juego interpartidario como un conjunto de restricciones en el marco de coaliciones posibles. Si cada posible ordenamiento de partidos se conecta con alguna dimensión espacial y es por lo tanto viable,¹⁶ entonces no hay restricciones espaciales en la formación de coaliciones y las cuestiones de política eliminan a las opciones no viables. Los índices de poder convencional reflejan esta suposición. Si, en el otro extremo, sólo son posibles las coaliciones conectadas a una única dimensión, entonces el conjunto viable se ve reducido drásticamente. Esta restricción del conjunto de coaliciones viables desalienta particularmente a los partidos situados en los extremos de la dimensión existente. En la medida en que pasamos de un dominio espacial irrestricto a una dimensión única, se pueden observar más y mayores distorsiones en los pesos de negociación de los partidos que se

¹⁶ El comportamiento en busca de la política no implica que únicamente se formarán las coaliciones conectadas. El requisito de la conectividad está, de hecho, basado en términos de conectividad nos ayuda a simplificar el argumento.

encuentran cerca de los extremos de las dimensiones todavía permitidas. La dimensionalidad del dominio irrestricto aumenta drásticamente con el número de partidos.¹⁷ Por lo tanto, la distorsión de los pesos de la negociación (relativos a la ponderación legislativa) es una función decreciente del número de dimensiones espaciales relativas al número de los partidos.¹⁸ Entre mayor sea esta distorsión, menor será el incentivo para la maximización del voto. En otras palabras, el comportamiento de búsqueda del voto está positivamente correlacionado con el número de dimensiones espaciales relativas al número de partidos.

Por lo tanto, el valor instrumental de los votos se condiciona aún más. Entre más esté en el panorama esa interacción estratégica, los beneficios de fuerza electoral serán menos predecibles. No obstante, si un partido gana una mayoría parlamentaria (o una mayoría calificada si es requerida) por su propia cuenta, el elemento de interacción estratégica se colapsará. En sistemas bipartidistas puros, desde luego las mayorías siempre emergen. Conforme aumenta el número de partidos, disminuye la probabilidad de mayoría de un solo partido, y se multiplican las complejidades de la interacción estratégica.

Instituciones gubernamentales

La tercera y última etapa en la conversión de votos a beneficios políticos y puestos depende del control ejercido desde el cargo electo. Las teorías formales del comportamiento de partido asumen por lo común que la continuidad del gobierno es una condición por lo menos necesaria y posiblemente suficiente para los beneficios políticos y de puestos (Laver y Budge, 1990; Strom, 1984). Por supuesto, el control de la parte ejecutiva *conduce* a tales beneficios. Bajo las circunstancias más concebibles, los partidos gobernantes tienen mayor acceso a la

¹⁷ Por simplicidad, asumo que el número de partidos y la dimensionalidad del espacio político están dados exógena e independientemente. En realidad, estas variables pueden ser interdependientes. Por un lado, el número de dimensiones políticas puede restringir el número de partidos. Por el otro lado, los partidos pueden buscar estratégicamente expandir el número de las dimensiones políticas (Riker, 1982a).

¹⁸ Si el número de partidos es muy reducido, esta restricción es poco probable que ocurra.

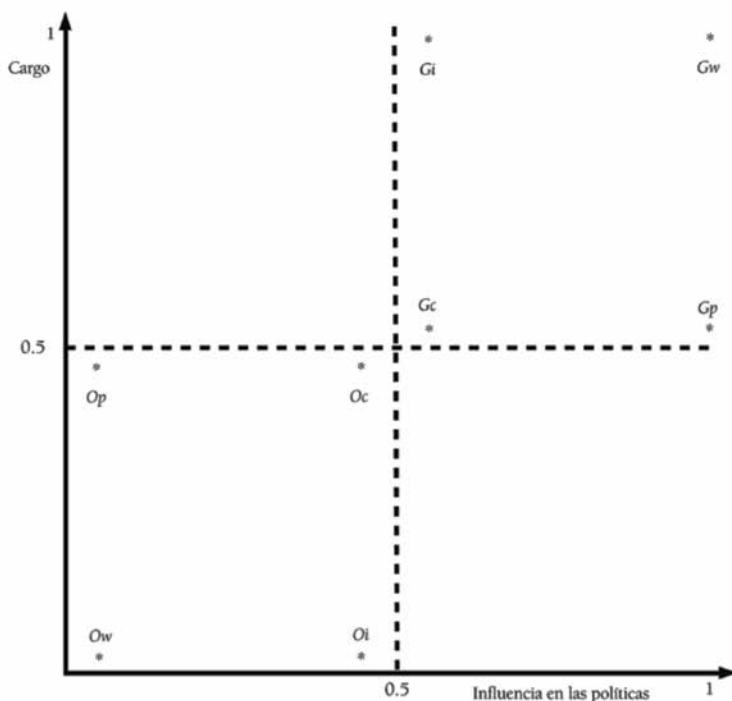
influencia política y a beneficios en puestos que la oposición. Pero el grado en el que sus titulares son favorecidos varía.

Estos diferenciales están determinados en parte por las propiedades del gobierno en lo particular, y en parte por el sistema político como un todo. Un gobierno minoritario probablemente tenga que compartir influencia política (y quizá recompensas) con la oposición en mayor grado que un gobierno mayoritario bajo circunstancias que por lo demás podrían ser iguales. También existen diferencias sistemáticas entre los distintos contextos nacionales en lo que respecta a la distribución de los beneficios. Algunos arreglos institucionales favorecen a los partidos gobernantes más que a otros. Pensemos en cada forma de gobierno como en una distribución modal de la influencia política y de puestos entre el gobierno y la oposición. Así, por tanto, podemos hablar de *diferenciales sistémicos de beneficios en puestos y diferenciales de influencia política* entre los partidos de gobierno y los de oposición. Asumamos que ambos tipos de beneficios varían uno del otro en forma independiente. Y asumamos finalmente que ambos tipos de beneficios son una adición constante en el corto plazo.¹⁹

La figura 3 muestra la distribución hipotética de la influencia política y los beneficios en puestos entre el gobierno y la oposición en cuatro tipos de regímenes. Para simplificar, las sumas de la influencia política y los beneficios en puestos se han colocado en 1 para ambos. Los beneficios controlados por los partidos gobernantes están representados por puntos etiquetados *G*, y los de la oposición con la letra *O*. Las letras *w*, *c*, *i*, y *p* representan tipos de regímenes. Representan tipos ideales que se derivan de la literatura comparada sobre instituciones políticas. Dos de estos conceptos son tomados de Lijphart (1984).

¹⁹ La última suposición es eminentemente plausible para los beneficios en puestos, aunque quizá no tanto para la influencia política. A largo plazo, la suma de ambos tipos de beneficios puede cambiar (o a menudo incrementarse). Efectivamente, en situaciones de poca competitividad electoral, los partidos políticos racionales suman sus esfuerzos para aumentar los beneficios totales. Las políticas italianas de posguerra parecen ser particularmente interpretables en estos términos.

FIGURA 3. DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS EN CUATRO TIPOS DE REGÍMENES POLÍTICOS



Equivalentes:

G = Gobierno

O = Oposición

Las letras representan los tipos de regímenes:

W = Westminster

C = Consenso

I = Inclusivo

P = Proporcional

Fuente: elaboración propia

En el modelo *Westminster* (w), que se aproxima al de Gran Bretaña y Nueva Zelanda, el gobierno controla la mayor parte tanto de la influencia política como de los beneficios de los puestos. El caso contrario es el modelo de *Consenso* (c), ejemplificado por las democracias conasociativas

de Suiza y Bélgica, donde ambos tipos de beneficios son compartidos más equitativamente entre el gobierno y la oposición (Lijphart, 1977). Los datos “fuera de la diagonal” son casos mixtos. En los regímenes *Proporcionales* (*p*) los beneficios del cargo son compartidos mucho más equitativamente que los de influencia política (Lehmbruch, 1967). Los ejemplos empíricos de este tipo de régimen son más difíciles de identificar, aunque Austria entre 1945 y 1966 es una posibilidad.²⁰ El cuarto y último tipo de régimen se identifica como *Inclusionario* (*i*) y está caracterizado por un gran diferencial de beneficios en los cargos y un diferencial pequeño en la influencia política. Noruega y Suecia, con sus arreglos de poder corporativista compartido, pueden aproximarse a este modelo (Kvavik, 1976; Martin, 1984; Olsen, 1983).

Cabe advertir que en los cuatro tipos de regímenes, el gobierno goza de un diferencial de beneficio positivo en ambas dimensiones. No obstante, el tamaño relativo de este diferencial varía, así como lo hace el volumen total de beneficios. El comportamiento de partido varía de la misma manera. En las democracias Westminster, los partidos tienen mayores incentivos para gobernar que en los sistemas de Consenso. Esto es cierto al margen de que los partidos busquen políticas o cargos públicos. Además, los cambios esperados en la distribución de los beneficios pueden afectar el comportamiento de partido. Si los partidos esperan que los diferenciales de beneficios aumenten en el futuro, éstos serán más propensos a maximizarlos a largo plazo, mientras que la expectativa opuesta llevaría a rebajar marcadamente la utilidad de ocupar el cargo en el futuro.

Entonces ahora podemos resumir los efectos principales de las características institucionales en el comportamiento del partido competitivo. Las instituciones, o más bien las expectativas de partido respecto a sus efectos, influyen en el comportamiento de partido de diversas maneras. Más específicamente:

1. A mayor grado de competitividad electoral (la incertidumbre de las contiendas electorales), los partidos buscarán más los votos.
2. A mayor certidumbre de que los votos se traducirán precisamente en fuerza legislativa (escaños), los partidos pondrán más énfasis en los objetivos electorales.

²⁰ Este ejemplo se lo debo a Wolfgang C. Müller.

3. A mayor correlación entre el peso legislativo y el poder de negociación, será menor la reducción de votos futuros. El caso extremo aquí es el del sistema bipartidista, donde los poderes de negociación son una función positiva del peso legislativo, y donde la interacción estratégica del partido se colapsa. Así, los partidos en sistemas competitivos bipartidistas serán buscadores de votos por excelencia.
4. Incluso en los sistemas multipartidistas, un partido mayoritario monopoliza el poder de negociación (asumiendo que gobierna la regla mayoritaria simple). Así, a mayor probabilidad de una mayoría legislativa de un solo partido, más partidos valorarán a los votos en un sistema multipartidista. Dado que esta probabilidad disminuye con la fragmentación del sistema de partido, también así disminuyen los incentivos para el comportamiento de búsqueda del voto.
5. Mientras mayor sea la dimensionalidad del espacio político relativo al número de partidos, menor será la distorsión del peso legislativo en el poder de negociación. Por lo tanto, a mayor número de dimensiones espaciales, mayor será la valoración de los votos. También, entre menor sea el número de partidos, mayor será el valor de los votos (véase arriba el punto 4).
6. Mientras mayor sea la disponibilidad relativa de los beneficios de los cargos comparada con la influencia política, mayor será la propensión hacia el comportamiento de búsqueda de cargos públicos.
7. Mientras mayor sea el diferencial de beneficios en puestos entre el gobierno y la oposición, en lo relativo al diferencial de influencia política, mayor será la propensión de los partidos políticos hacia el comportamiento de búsqueda de cargos públicos.

Podemos resumir la discusión de los determinantes organizacionales e institucionales del comportamiento competitivo de partido. Las figuras 4 y 5 nos proporcionan modelos teóricos de las relaciones arriba analizadas. Cada figura representa el argumento tal como se vincula con una relación entre los tres objetivos de interés del partido. Juntos, estos modelos nos ayudan a ubicar a cada partido en el espacio

de comportamiento de la figura 1. También podemos representar estas funciones algebraicamente de la siguiente manera:²¹

$$w = a_1 + b_1 D + b_2 R + b_3 L + b_4 C + b_5 E \quad (3)$$

$$w_3 / w_2 = a_2 + b_6 S + b_7 N + e_1 \quad (4)$$

$$w_3 / w_2 = a_2 + b_8 D + b_9 R + b_{10} L + b_{11} B + b_{12} I + e_2$$

Donde

D = democracia intrapartidaria,
 R = permeabilidad del reclutamiento,
 L = rendición de cuentas del liderazgo,
 C = competitividad electoral,
 E = distorsión del sistema electoral,
 S = dimensionalidad espacial,
 N = número de partidos,
 B = diferencial del beneficio de cargos,
 I = diferencial de la influencia política,
 a_1 y a_2 son constantes,
 b_1 hasta b_{12} son coeficientes, y
 e_1 y e_2 son factores de error.

La tabla 2 presenta los símbolos esperados de los coeficientes en las ecuaciones (3) y (4). La ecuación (3) es sobre la dimensión vertical en la figura 1 y la ecuación (4) es sobre la horizontal. Estas formulaciones nos permiten acercarnos a la prueba empírica de las proposiciones que hemos postulado en este artículo. Podemos notar que la negociación intertemporal entre los votos y los beneficios inmediatos es más compleja, involucrando tanto determinantes organizacionales como institucionales. El conflicto entre la influencia política y el cargo público es menos complejo y definido organizacionalmente de una manera más estricta.

²¹ La formulación algebraica en la ecuación (4) asume que los partidos se comprometen hasta cierto punto, con un comportamiento de búsqueda del cargo público (por ejemplo: que w_2 es mayor que cero).

FIGURA 4. DETERMINANTES DE LA PROPENSIÓN DE LOS PARTIDOS POLÍTICOS PARA OBTENER VOTOS EN LUGAR DE INFLUENCIA O BENEFICIOS DE PUESTOS EN EL CORTO PLAZO

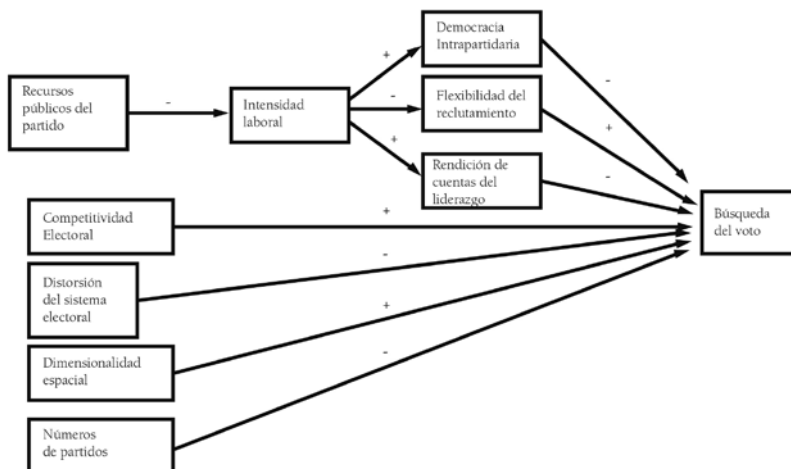
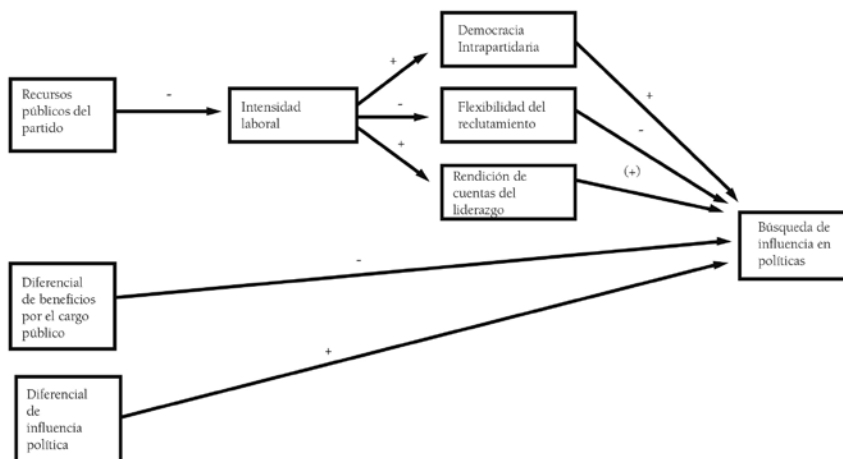


FIGURA 5. DETERMINANTES DE LA PROPENSIÓN DE LOS PARTIDOS POLÍTICOS PARA OBTENER INFLUENCIA MÁS QUE BENEFICIOS POR CARGOS PÚBLICOS



Nota: los signos entre paréntesis indican relaciones probables más débiles.

TABLA 2. SEÑALES ESPERADAS DE COEFICIENTES EN LAS ECUACIONES 3 Y 4

Ecuación (3)	Ecuación (4)
$b_1 < 0$	$b_{8>0}$
$b_2 < 0$	$b_{9>0}$
$b_3 < 0$	$b_{10>0}$
$b_4 < 0$	$b_{11>0}$
$b_5 < 0$	$b_{12>0}$
$b_6 < 0$	
$b_7 < 0$	

ALGUNOS CASOS ESPECIALES

En este punto regresamos a los modelos originales de comportamiento de partido en tanto casos especiales. En otras palabras, ahora podemos especificar las condiciones bajo las cuales los partidos son más propensos a buscar el voto, el cargo público o la política.

El partido que busca el voto

El partido que busca el voto es antes que nada una característica de la política bipartidista, donde la interacción estratégica de partido desaparece y el poder del voto lleva virtualmente de manera directa a la influencia política y a los beneficios de puestos. Por la misma razón, los partidos con un alto porcentaje de voto esperado (cerca de 50%)

en sistemas multipartidarios competitivos se parecen a los sistemas bipartidistas en lo que respecta a la búsqueda del voto. Sin embargo, para partidos más pequeños en sistemas multipartidarios, la búsqueda del voto puede implicar costos en los beneficios del cargo público y en influencia política. Los partidos con líderes que no rinden cuentas, con bajo nivel de democracia intrapartidaria y con canales permeables de reclutamiento son más propensos a hacer estos sacrificios. Los partidos intensivos en capital con grandes subsidios públicos son más propensos a tener estas características organizacionales. Finalmente, los votos serán buscados con más diligencia por aquellos partidos con alta dimensionalidad espacial en políticas de poca fragmentación. Así, partidos como los demócratas cristianos alemanes y los conservadores británicos deberían exhibir este tipo de comportamiento. La primera columna en la tabla 3 presenta un resumen de las condiciones que más conducen el comportamiento en búsqueda del voto.

El partido que busca el cargo público

El partido que busca el cargo público en el corto plazo está patrocinado de diversas formas por las condiciones institucionales opuestas a las que conducen el comportamiento en búsqueda del voto. El comportamiento de búsqueda del cargo debería prevalecer bajo formas de gobierno sin competencia electoral con sistemas multipartidistas, en sistemas electorales impredeciblemente distorsionados y en condiciones de negociación espacialmente restringidas. Como complemento, la búsqueda del cargo público es promovida por altos diferenciales de beneficio en puestos, y asociados al diferencial de influencia política (como en los regímenes proporcionales); bajos niveles de democracia intrapartidaria y estructuras permeables de reclutamiento. Como en el caso de los partidos en busca del voto, las organizaciones partidarias de finanzas y capital intensivos son más propensas a la búsqueda del cargo público. Estas condiciones se resumen en la segunda columna de la tabla 3. Los partidos italianos (comúnmente percibidos como notorios buscadores del cargo público) cumplen muchas de estas condiciones organizacionales e institucionales (con la excepción del

sistema electoral). Por lo tanto, los demócratas cristianos Italianos y los socialdemócratas pueden ser los mejores ejemplos de este tipo de comportamiento.

El partido que busca la política

Los partidos que busca la política son promovidos por varias características institucionales que también fomentan un comportamiento de búsqueda de cargos públicos: elecciones no competitivas, sistemas multipartidistas, leyes electorales que generan resultados impredecibles, y una negociación interpartidaria espacialmente restringida. Sin embargo, varias restricciones espaciales pueden promover comportamientos que busquen la política aún más que el cargo. Al contrario de los partidos que buscan el cargo, los partidos en busca de las políticas también están apoyados por regímenes con amplios diferenciales de influencia política relativos a los diferenciales de beneficio del puesto. Existen dos propiedades organizacionales que distinguen a los partidos que buscan la política de los partidos que buscan el cargo: 1) altos niveles de democracia dentro del partido y 2) estructuras impermeables de reclutamiento. Es probable que estas propiedades sean favorecidas por una organización intensiva en trabajo y por subsidios públicos modestos. Esta mezcla de condiciones es más difícil de ser ejemplificada, aunque los socialdemócratas finlandeses podrían ser una aproximación razonable.

TABLA 3. CONDICIONES ORGANIZACIONALES E INSTITUCIONALES QUE
 CONDUCEN A TRES MODELOS DE COMPORTAMIENTO DE PARTIDO

Condiciones	Modelo		
	Búsqueda del voto	Búsqueda del cargo	Búsqueda de la política
Finanzas públicas del partido	Grandes	Grandes	Reducidas
Forma organizacional	Intensiva en capital	Intensiva en capital	Intensiva en trabajo
Democracia interpartidaria	Baja	Baja	Alta
Canales de reclutamiento	Permeables	Permeables	Impermeables
Rendición de cuentas	Alta	Alta o poca	Alta
Competitividad electoral	Alta	Baja	Baja
Distorsión del sistema electoral	Baja	Alta	Alta
Dimensiones espaciales	Muchas	Pocas	Pocas
Número de partidos	Pocos	Muchos	Muchos
Diferencial de beneficio en puesto	Alto o bajo	Alto	Bajo
Diferencial de influencia política	Alto o bajo	Bajo	Alto
Ejemplo	Conservadores británicos	Demócratas cristianos italianos	Social demócratas finlandeses (?)

Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES

Hemos discutido aquí tres modelos o familias de modelos bien conocidos sobre el comportamiento competitivo del partido. Estos modelos, que han contribuido sustancialmente al estudio comparativo de los partidos políticos, apenas comienzan a estar exitosamente interrelacionados. Por ejemplo, la competencia electoral de partidos en las democracias parlamentarias se estudia comúnmente en un notorio aislamiento teórico con respecto del proceso de formación gubernamental. Una teoría más completa del comportamiento de partido debe arriesgarse a integrar estas teorías dinámicamente. Dicha teoría también debe incorporar factores institucionales y organizacionales, que por lo común han sido inadecuadamente abordados.

Este artículo representa un intento de llevar a cabo tal integración, basándose en el nuevo institucionalismo. El análisis ha sido relativamente informal, y con el objetivo de desarrollar hipótesis probabilísticas que puedan someterse a prueba. El siguiente paso consiste precisamente en desarrollar estas hipótesis. Para ello necesitamos datos sistemáticos sobre la organización de los partidos y las instituciones. Algunos de estos datos (sobre leyes electorales y competitividad) ya están disponibles. Otros datos importantes han sido generados recientemente, como en lo que respecta a las posiciones políticas de los partidos y los gobiernos (véanse Budge, Roberston y Hearl, 1987; Laver y Budge, 1990). Proyectos de investigación en curso contribuirán a nuestro conocimiento sistemático de la organización de los partidos políticos. Las preguntas que hemos planteado requieren el uso de todas estas fuentes.

Una tarea igualmente importante es la de identificar aspectos del comportamiento de partido que requieran un mejor entendimiento teórico. Entre los aspectos del comportamiento competitivo de partido que llaman nuestra atención están 1) la formulación de políticas, 2) el comportamiento de coalición en el proceso de formación de gabinetes, 3) la búsqueda de beneficios en puestos y en influencia política mientras se está en el gobierno, y 4) la distribución de los recursos en las campañas electorales. Hasta ahora, las primeras dos preguntas han sido investigadas más adecuadamente que las últimas dos. Esto es así en parte por la mayor disponibilidad de datos sobre estos aspectos

del comportamiento de partido. Los puntos 3) y 4) llaman a intensas investigaciones teóricas guiadas en el estrato de país-a-país.

A pesar de la amplia gama de discusión de este artículo, muchas preguntas importantes no se han tocado o desarrollado. Un primer tema que merecería mayor atención es el del efecto de las instituciones en los factores organizacionales que condicionan el comportamiento de partido. Segundo, hemos apenas sugerido rasgos acerca de que la relación causal entre las instituciones y la estrategia de partido puede revertirse a largo plazo, en tanto que el diseño de instituciones políticas puede ser endógeno al comportamiento de partido. Esto quiere decir que el diseño de instituciones electorales, legislativas y gubernamentales está sujeto a la manipulación del interés propio. Las leyes electorales son un claro ejemplo. Así pueden identificarse círculos viciosos o virtuosos de comportamiento de partido y de desarrollo institucional. Tercero, he asumido de manera general que todos los efectos causales son independientes, es decir, que no hay interacción entre las variables explicativas y que funciones tales como las ecuaciones (3) y (4) son lineales.²²

Aunque son útiles como puntos de partida, estas suposiciones no son más que simplificaciones heurísticas. Finalmente, no hemos abordado de lleno los efectos conductuales de la interacción estratégica del partido. La continuación de estos temas constituye una amplia agenda para investigaciones futuras.

FUENTES CONSULTADAS

- ALDRICH, J. H. (1983a), "A Downsian Spatial Model with Party Activism", en *American Political Science Review*, núm. 77, Texas: UNT. p. 974-990.
- (1983b), "A spatial model with party activists: Implications for electoral dynamics", en *Public Choice*, núm. 41 Holanda: Martinus Nijhoff Publishers. p. 63-100.

²² La ecuación (3), por ejemplo, puede ser expresada más apropiadamente como una función logística.

- AUSTEN-SMITH, D. y BANKS, J. (1988), "Elections, Coalitions, and Legislative Outcomes", en *American Political Science Review*, núm. 82 Texas: UNT. p. 405-422.
- AXELROD, R. (1970), *Conflict of Interest*, Chicago: Markham.
- BANZHAF, J. (1965), "Weighted Voting doesn't Work: a Mathematical Analysis", en *Rutgers Law Review*, núm. 19 Estados Unidos. p. 317-343.
- BARRY, B. (1970), *Sociologists, Economists, and Democracy*, Chicago: University of Chicago Press.
- BOGDANOR, V. y BUDER, D. (eds.), (1983), *Democracy and Elections*, Cambridge: Cambridge University Press.
- BROWNE, E. (1973), *Coalition Theories: A Logical and Empirical Critique*, Beverly Hills: Sage.
- BUDGE, I. y LAVER, M. (1986), "Office Seeking and Policy Pursuit in Coalition Theory", en *Legislative Studies Quarterly*, núm. 11. p. 485-506.
- BUDGE, I., ROBERTSON, D. y HEARL, D. (eds.), (1987), *Ideology, Strategy, and Party Change: Spatial Analyses of Post-War Election Programmes in 19 Democracies*, Cambridge: Cambridge University Press.
- BUENO DE MESQUITA, B. (1975), *Strategy, Risk and Personality in Coalition Politics. The case of India*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CALVERT, L. (1987), "Reputation and legislative leadership", en *Public Choice*, núm. 55. p. 81-119.
- CARSTAIRS, A. (1980), *A Short History of Electoral Systems in Western Europe*, Londres: Allen and Unwin.
- CASTLES, F. y WILDENMANN, R. (eds.), (1986), *Visions and Realities of Party Government*, Berlin: Walter de Gruyter.
- CHAPPELL, W. y KEECH, W. (1986), "Policy Motivation and Party Differences in a Dynamic Spatial Model of Party Competition", en *American Political Science Review*, núm. 80. p. 881-899.
- CLARK, P. y WILSON, J. (1961), "Incentive Systems: a Theory of Organizations", en *Administrative Science Quarterly*, núm. 6. p.129-166.
- COTTER, C., GIBSON, J., BIBBY, J. y HUCKSBOM, R. (1984), *Party Organization in American Politics*, Nueva York: Praeger.

- CYERT, R. y MARCH, J. (1963), *A Behavioral Theory of the Firm*, Nueva Jersey: Prentice-Hall.
- DE FELICE, G. (1981), "Separating Professionalism from Pragmatism. A Research Note on the Study of Political Parties", en *American Journal of Political Science*, núm. 25. p. 796-807.
- DE SWAAN, A. (1973), *Coalition Theories and Cabinet Formation*, Amsterdam: Elsevier.
- DOWNS, A. (1957), *A Economic Theory of Democracy*, Nueva York: Harper and Row.
- DUVERGER, M. (1954), *Political Parties*, Londres: Methuen.
- ENELOW, J. y HINICH, M. (1984), *The Spatial Theory of Voting: an Introduction*, Cambridge: Cambridge University Press.
- EPSTEIN, L. (1967), *Political Parties in Western Democracies*, Nueva York: Praeger.
- FIORINA, M. (1981), *Retrospective Voting in American National Elections*, Nuevo Haven: Yale University Press.
- FROHLICH, N., OPPENHEIMER, J. y YOUNG, O. (1971), *Political Leadership and Collective Goods*, Princeton: Princeton University Press.
- GREENBERG, J. y SHEPSLE, K. (1987), "The Effect of Electoral Rewards in Multiparty Competition With Entry", en *American Political Science Review*, núm. 81. p. 525-537.
- GROFRNAN, B. y LIJPHART, A. (eds.), (1986), *Electoral Laws and Their Political Consequences*, Nueva York: Agathon.
- HANSSON, I. y STUART, C. (1984), "Voting Competitions With Interest Politicians: Platforms do not Converge to the Preferences of the Median Voter", en *Public Choice*, núm. 44. p. 431-441.
- HARMEL, R. y JANDA, K. (1982), *Parties and Their Environments: Limits to Reform?* Nueva York: Longman.
- HINICH, M. y ORDESHOOK, P. (1970), "Plurality Maximization vs. Vote Maximization: a Spatial Analysis With Variable Participation", en *American Political Science Review*, núm. 64. p. 772-791.
- HOFSTETTER, R. (1971), "The Amateur Politician: a Problem in Construct Validation", en *Midwest Journal of Political Science*, núm. 15. p. 31-56.
- HOLLER, M. (ed.), (1982), *Power. Voting and Voting Power*. Wilnburg: Physica-Verlag.

- HOLMSTROM, B. y TIROLE, J. (1989), "The Theory of the Firm", en Richard Schmalensee y Robert D. Willig, (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, Amsterdam: North-Holland. p. 61-133.
- JANDA, K. (1980), *Political Parties: a Cross-National Survey*, Nueva York: Free Press.
- KATZ, R. (1986), "Party Government: a Rationalistic Conception", en Francis G. Castles y Rudolf Wildenmann (eds.), *Visions and Realities of Party Government*, Berlin: Walter de Gruyter.
- (1987), *Party Governments: Europe and American Experiences*, Berlin: Walter de Gruyter.
- KAVANAUGH, D. (1985), "Power in British Political Parties: Iron Law or Special Pleading?", en *West European Politics*, vol. 8 núm. 3. p. 5-22.
- KIRCHHEIMER, O. (1966), "The Transformation of Western European Party Systems", en Joseph La Palombara y Myron Weiner (eds.), *Political Parties and Political Development*, Princeton: Princeton University Press.
- KREPS, D. (1984), *Corporate Culture and Economic Theory*, Mimeo. Stanford: Stanford University.
- KVAVIK, R. (1976), *Interest groups in Norwegian Politics*, Oslo: Universitetsforlaget.
- LAVER, M. (1981), *The Politics of Private Desires*, Harmondsworth: Penguin.
- (1989), "Party Competition and Party System Change", en *Journal of Theoretical Politics*, núm. 1. p. 301-324.
- (1990), "The Relationship Between Coalition and Party Policy in Ireland", en Michael J. Laver y Ian Budge (eds.), *Party Policy and Coalition Government in Western Europe*.
- LAVER, M. y SCHOFIELD, N. (1990), *Multiparty Government: the Politics of Coalition in Europe*, Oxford: Oxford University Press.
- LAVER, M. y SHEPSLE, K. (1989), "Government Coalitions and Intraparty Politics", Mimeo. Cambridge: Harvard University.
- LAWSON, K. (1976), *The Comparative Study of Political Parties*, Nueva York: St. Martin's.
- LEHMBRUCH, G. (1967), *Proporzdemokratie: Politisches System und Politische Kultur in der Schweiz und in Österreich*. Tubinga: Mohr.

- LEISERSON, M. (1968), "Factions and Coalitions in One-Party Japan", en *American Political Science Review*, núm. 62. p. 770- 787.
- LIJPHART, A. (1977), *Democracy in Plural societies*, Nuevo Haven: Yale University Press.
- (1984), *Democracies*, Nuevo Haven: Yale University Press.
- LUEBBERT, G. (1986), *Comparative Democracy: Policy Making and Governing Coalitions in Europe and Israel*, Nueva York: Columbia University Press.
- LUTHER, R. (1989), "Dimensions of Party System Change: The Case of Austria", en *West European Politics*, Vol. 12, núm. 4. p. 3-27.
- MCKENZIE, R. (1982), "Power in the Labour Party: the Issue of 'Intra-Party Democracy'", en Dennis Kavanaugh (ed.), *The Politics of the Labour Party*, Londres: Allen and Unwin.
- MARCH, J. y OLSEN, J. (1984), "The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life", en *American Political Science Review*, núm. 78. p. 734-749.
- MARRADI, A. (1982), "Italy: from 'Centrism' to Crisis of the Center-Left Coalitions", en Eric C. Browne y John Dreijmanis (eds.), *Government Coalitions in Western Democracies*, Nueva York: Longman.
- MARTIN, A. (1984), "Trade Unions in Sweden: Strategies and Responses to Change and Crisis", en Peter Gourevitch, Andrew Martovits, Andrew Martin y George Ross (eds.), *Unions and Economic Crisis*, Nueva York: Allen and Unwin.
- MOE, T. (1984), "The New Economics of Organization", en *American Journal of Political Science*, núm. 28. p. 739-777.
- NEWMAN, M. (1987), "Conflict and Cohesion in the British Labour Party and French Communist Party", en *Western European Politics*, vol. 10, núm. 2. p. 116-92.
- NOUSIAINEN, J. (1988), "Bureaucratic Tradition, Semi-Presidential Rule and Parliamentary Government: the Case of Finland", en *European Journal of Political Research*, vol. 16, núm. 2. p. 229-49.
- OLSEN, J. (1983), *Organized democracy*, Bergen: Universitetsforlaget.
- ORDESBOOK, P. (1986), *Game Theory and Political Theory*, Cambridge: Cambridge University Press.

- PALTIEL, K. (1981), "Campaign Finance: Contrasting Practices and Reforms", en David Butler, Howard R. Penniman y Austin Ranney (eds.), *Democracy at the Polls*, Washington, DC: American Enterprise Institute.
- PETRY, F. (1982), "Vote-Maximizing Versus Utility-Maximizing Candidates: Comparing-Dynamic Models of Bi-Party Competition", en *Quality and Quantity*, núm. 16. p. 500-526.
- PUTNAM, R. (1976), *The Comparative Study of Political Elites*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice Hall.
- RAE, D. (1971), *The Political Consequences of Electoral Laws*, Nuevo Haven: Yale University Press.
- RIKER, W. (1962), *The Theory of Political Coalitions*, Nuevo Haven: Yale University Press.
- (1982), *Liberalism Against Populism: a Confrontation Between the Theory of Democracy and the Theory of Social Choice*, San Francisco: Freeman.
- (1982b), "The Two-Party System and Duverger's Law: an Essay on the History of Political Science", en *American Political Science Review*, núm. 76. p. 753-766.
- ROBERTSON, D. (1976), *A Theory of Party Competition*, Nueva York: Wiley.
- ROSE, R. y MACKIE, T. (1983), "Incumbency in Government: Asset or Liability?", en Hans Daalder y Peter Mair (eds.), *Western European Party Systems: Continuity and Change*, Beverly Hills: Sage.
- SALISBURY, R. (1969), "An Exchange Theory of Interest Groups", en *Midwest Journal of Political Science*, núm. 13. p. 1-32.
- SARTORI, G. (1976), *Parties and Party Systems*, Cambridge: Cambridge University Press.
- SCHLESINGER, J. (1965), "Political Party Organization", en James G. March (ed.), *Handbook of Organizations*, Chicago: Rand McNally.
- (1984), "On the Theory of Party Organization", en *Journal of Politics*, núm. 6. p. 369-400.
- (1985), "The New American Political Party", *American Political Science Review*, núm. 79. p. 1152-1169.
- SHAPLEY, LL. y MARTIN S. (1954), "A Method of Evaluating Power in a Committee System", en *American Political Science Review*, núm. 48. p. 787-792.

- SHEPSLE, K. (1979), "Institutional Arrangement and Equilibrium in Multidimensional Voting Models", en *American Journal of Political Science*, núm. 23. p. 27-59.
- SJÖBLOM, G. (1968), *Party Strategies in a Multiparty System*, Lund: Studenditteratur.
- SORAUF, F. y BECK, P. (1988), *Party Politics in America*, Glenview, IL: Scott Foresman.
- SOULE, J. y OUKE, J. (1970), "Amateurs and Professionals: a Study of Delegates to the 1968 Democratic National Convention", en *American Political Science Review*, núm. 64. p. 888-898.
- STEEL, B. y TSURUTANI, T. (1986), "From Consensus to Dissensus: a Note on Postindustrial Political Parties", en *Comparative Politics*, núm. 18. p. 235-248.
- STOKES, D. (1963), "Spatial Models of Party Competition", en *American Political Science Review*, núm. 57. p. 368-391.
- STROM, K. (1984), "Minority Governments in Parliamentary Democracies: the Rationality of Non-Winning Cabinet Solutions", en *Comparative Political Studies*, núm. 17. p. 199-227.
- (1985), "Party Goals and Government Performance in Parliamentary Democracies", en *American Political Science Review*, núm. 79. p. 738-754.
- (1990), *Minority Government and Majority Rule*, Cambridge: Cambridge University Press.
- TSEBELIS, G. (1988), "Why do English Labour Party Activists Commit Political Suicide?", Ponencia presentada en el encuentro anual de la American Political Science Association, Washington, DC.
- VON BEYME, K. (1985), *Political Parties in Western Democracies*, Nueva York: St. Martin's.
- WEINGAST, B. y WILLIAM, J. (1988), "The Industrial Organization of Congress; or, why Legislatures, Like Firms, are not Organized as Markets", en *Journal of Political Economy*, núm. 96. p. 132-163.
- WILSON, J. (1962), *The Amateur Democrat*, Chicago: University of Chicago Press.
- (1973), *Political Organizations*, Nueva York: Basic Books.
- WITTMAN, D. (1973), "Parties as Utility Maximizers", en *American Political Science Review*, núm. 67. p. 490-498.

- (1983), "Candidate Motivation: a Synthesis of Alternative Theories", en *American Political Science Review*, núm. 77. p.142-157.