

VOTO ECONÓMICO CON INCERTIDUMBRE

El caso de Chile*

*José Luis Sáez-Lozano, Antonio M. Jaime-Castillo
y Leonardo E. Letelier-Saavedra***

RESUMEN

Desde que en 1931 Tibbits publicó un estudio sobre la relación entre el ciclo económico y los resultados electorales, el análisis del voto económico ha ido perfilando una teoría que explica la decisión de los electores. A diferencia de otras investigaciones, en este artículo se plantea un modelo de voto económico en el que suponemos que los electores son racionales, neutrales ante el riesgo y poseen incertidumbre ante la situación económica prospectiva del país. El objetivo último del elector es votar por el candidato que le permita maximizar la utilidad esperada de su decisión. De las estimaciones realizadas a partir de la matriz de microdatos agrupados de las elecciones presidenciales celebradas en Chile en 1993, 1999-2000 y 2005-2006, se concluye que el liderazgo y el contexto electoral son los factores que más condicionan el comportamiento de los electores. También comprobamos que el voto económico de los chilenos es sofisticado, racional y heterogéneo.

ABSTRACT

Since Tibbits published in 1931 a study on the relationship between the business cycle and the electorate results, the analysis of economic voting has been outlining

* *Palabras clave:* accountability, voto económico, utilidad esperada. *Clasificación JEL:* A12, D72, D81. Artículo recibido el 30 de noviembre de 2012 y aceptado el 30 de enero de 2014. Los autores agradecen la financiación de la Comisión Científica y Tecnológica Española Interministerial de Ciencia y Tecnología (CICYT: CSO2011-29346).

** J. L. Sáez-Lozano, Departamento de Economía Internacional y de España, Universidad de Granada (correo electrónico: josaez@ugr.es). A. M. Jaime-Castillo, Departamento de Derecho del Estado y Sociología, Universidad de Málaga (correo electrónico: amjaime@uma.es). L. E. Letelier-Saavedra, Instituto de Asuntos Públicos, Universidad de Chile (correo electrónico: lletelie@iap.uchile.cl).

a theory that explains the decision of the voters. In this paper we present a model of economic voting, in which voters are assumed to be risk-neutral and uncertain about the prospective economic situation of the country. The voter's decision is based upon an additively separable utility function, which has two elements: the prospective sociotropic evaluation and the ideological distance between the voter and the candidates. The voter's goal consists in choosing a candidate who maximizes the expected utility of his decision. By using a pooled data set from presidential elections that took place in Chile in 1993, 1999-2000 and 2005-2006, we conclude that both the electoral context as well as the leadership are the exogenous factors having the biggest impact over the electoral behavior. We also find that Chileans' economic voting is sophisticated, rational and heterogeneous.

INTRODUCCIÓN

Si se revisa la bibliografía acerca del voto económico desde una perspectiva comparada constatamos que estamos ante uno de los programas científicos más prolíficos de la teoría del comportamiento político y electoral. A finales del siglo xx, se habían publicado más de 300 artículos y libros (Lewis-Beck y Stegmaier, 2000) en los que se analizaba el voto económico en un amplio número de democracias del mundo. No obstante, la literatura presenta tres grandes limitaciones: *i*) hay una preponderancia de estudios eminentemente empíricos y con escasa fundamentación teórica y analítica, *ii*) durante mucho tiempo se ha ignorado el efecto del contexto político e institucional en la decisión de los electores (Dorussen y Palmer, 2002, y Anderson, 2007); y *iii*) hay un elevado número de estudios centrados en el análisis de los países más desarrollados, sin embargo, de las regiones en vías de desarrollo se tiene un menor conocimiento. Con el fin de contribuir a superar estas limitaciones, en este artículo analizamos el voto económico a partir de un modelo de decisión racional con incertidumbre electoral, y en el que también se incluyen dos factores contextuales del entorno político que, *a priori*, influyen en el votante.

Downs (1957) planteó que la decisión de voto posee un carácter eminentemente prospectivo, ya que el objetivo de cualquier elector es maximizar su utilidad esperada, eligiendo al mejor de los candidatos. El problema surge cuando el votante no dispone de información perfecta sobre los candidatos o los efectos de las políticas económicas y, por tanto, se ve obligado a utilizar la información del pasado, con el fin de formar sus expectativas sobre el fu-

turo económico del país. A partir de esta premisa planteamos un modelo de voto económico fundamentado en los supuestos de que el elector es racional, neutral ante el riesgo, posee incertidumbre ante la situación económica prospectiva del país y que mantiene una distancia ideológica con los diferentes candidatos (Jaime Castillo y Sáez Lozano, 2007). El objetivo es votar por el candidato que permita al votante maximizar su utilidad esperada.

El modelo que planteamos en este artículo se aplica a las elecciones presidenciales celebradas en Chile en 1993, 1999-2000 y 2005-2006. Estimamos un modelo logit, con el fin de cuantificar la influencia de las variables exógenas que reflejan el carácter sociotrópico y egotrópico del voto económico, el nivel de sofisticación de los electores y el impacto de la heterogeneidad en la decisión del votante. Además de estos factores explicativos, también especificamos dos variables dummy, que representan el efecto del contexto electoral. Por último, incluimos dos términos de interacción que reflejan el impacto diferencial del liderazgo en las elecciones presidenciales de 1999-2000 y 2005-2006, con respecto a los comicios de 1993.

Este artículo se estructura en cuatro secciones. En el siguiente epígrafe revisamos las principales aportaciones en el ámbito científico de la *accountability* y el voto económico, y revisamos la bibliografía del voto económico en América Latina y Chile, en particular. A continuación exponemos el modelo y especificamos una función logit para contrastar las hipótesis del mismo (sección II). Posteriormente, analizamos los datos y definimos las variables utilizadas en este estudio (sección III). En la sección IV realizamos un conjunto de contrastes y estimaciones que nos van a permitir identificar y cuantificar la influencia de los factores que orientan la decisión de voto económico de los chilenos. El artículo finaliza con un apartado de conclusiones.

I. ACCOUNTABILITY Y VOTO ECONÓMICO: CHILE Y OTROS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

A lo largo de las cuatro últimas décadas han ido publicándose numerosos estudios que analizan la decisión de voto económico. Si se revisa la literatura sobre el voto económico, nos encontramos con una pluralidad de paradigmas: el voto retrospectivo y prospectivo, egotrópico y sociotrópico, y las teorías de la sofisticación política, la heterogeneidad del votante y la claridad en la atribución de la responsabilidad.

La formulación inicial de la regla premio-castigo (Key, 1966) es compatible con la teoría del voto retrospectivo. Según Fiorina (1981), “para deter-

minar si el *incumbent* ha tenido buenos o malos resultados (economía del país), los ciudadanos solamente necesitan calcular los cambios en su propio bienestar [...]”. Posteriormente, Lewis-Beck (1988) integró la hipótesis de la responsabilidad y la evaluación retrospectiva de la economía del país, reformulando la teoría del voto económico retrospectivo.

¿Qué sucede cuando los electores racionales no sólo evalúan el pasado, sino que también se forman expectativas sobre el futuro económico? Fearon (1998), Kuklinski y West (1981) y Lewis-Beck y Skalaban (1989) plantean que el voto económico tiene también un carácter prospectivo y que las elecciones no sólo producen *accountability*, sino que también son un instrumento para seleccionar al mejor de los candidatos (*incumbent* o *challenger*). Más allá de que el votante prospectivo sea un individuo sofisticado (Luskin, 1987; Sniderman, 1993, y Sniderman, Brody y Tetlock, 1991), este planteamiento de la teoría del comportamiento electoral postula que tan sólo existe una élite (minoritaria) de electores que están muy informados y poseen un conocimiento avanzado de la situación económica y política del país (Martinelli, 2006).

¿El voto económico es retrospectivo o prospectivo (Keech, 1995)? Para Downs (1957) la acción de votar es ante todo y principalmente prospectiva, ya que el objetivo de cualquier votante racional es maximizar la utilidad esperada, eligiendo al mejor candidato. Cuando la información disponible es imperfecta, el votante racional utilizará la información del pasado para formular sus expectativas con el fin de minimizar el riesgo de su elección. En este ámbito de la decisión, Mackuen, Erikson y Stimson (1992), distinguieron dos tipos de votantes: los “campesinos”, que se caracterizan por ser miopes y retrospectivos a la hora de adoptar su decisión electoral; y los “banqueros”, que siguen el guión marcado por el modelo de las expectativas racionales y, por tanto, son prospectivos. Por el contrario, Dorussen y Palmer (2002) diferencian entre electores poco y muy sofisticados: los primeros tienen un escaso interés por la política económica, poco conocimiento de la economía nacional (Suzuki, 1991) y utilizan la evaluación retrospectiva como un “atajo” informativo que les ayuda a decidir su voto; sin embargo, los muy sofisticados utilizan la evaluación retrospectiva para formarse expectativas acerca del futuro de la economía del país.

¿El voto económico es sociotrópico o egotrópico? Kinder y Kiewiet (1979) defienden que el voto económico es sociotrópico, es decir, que los electores premian o castigan al gobierno en función de las condiciones generales de

la economía. La principal crítica que se hace a este planteamiento es que supone que los votantes tienen información perfecta y completa; de ahí que la hipótesis del *pocketbook* se convirtiera en el paradigma de referencia en la teoría del voto económico: son las condiciones económicas personales o familiares las que orientan la regla premio-castigo (Nannestad y Paldam, 1997, y Abramovitz, Lanoue y Ramesh, 1988). No obstante, esta alternativa plantea el problema de que la situación económica personal se puede ver afectada por factores distintos de la política económica (azar, herencia...).

A nivel empírico, Gómez y Wilson (2001) han hallado una composición heterogénea en el nivel de sofisticación de los votantes: los electores egotrópicos son más sofisticados que los sociotrópicos. La teoría de la heterogeneidad ha adquirido gran relevancia dentro de este programa de investigación. Weatherford (1983) concluyó que los electores con baja cualificación reaccionan de una manera más severa ante los cambios que se producen en la coyuntura económica de un país. Duch, Palmer y Anderson (2000) y Duch y Palmer (2002) plantean formalmente que las diferencias entre los grupos de electores, especialmente en lo que respecta a la búsqueda y procesamiento de la información, generan posiciones sistemáticas a la hora de evaluar la economía.

En la década de los noventa comenzaron a publicarse los primeros estudios del voto económico centrados en la hipótesis de la claridad en la responsabilidad, que suponían que los electores no siempre atribuyen correctamente la responsabilidad (Anderson, 1995; Pacek y Radcliff, 1995; Whitten y Palmer, 1999; Nadeau y otros, 2002...). Powell y Whitten (1993) plantean que el voto económico, como mecanismo efectivo que atribuye responsabilidad al(los) partido(s) que respalda(n) la acción de gobierno, está condicionado por el contexto institucional en el que se desenvuelve el elector. Los regímenes presidenciales constituyen un elemento institucional que condiciona la atribución de la responsabilidad en las elecciones presidenciales y legislativas (Powell y Witten, 1993, y Samuels, 2004). Linz (1990 y 1994) concluye que este régimen de organización política tiende a confundir a los votantes a la hora de atribuir la responsabilidad, mientras que Persson, Rolan y Tabellini (1997), Samuels y Shugart (2003) y Shugart y Carey (1992) afirman que los sistemas presidencialistas facilitan la atribución de la responsabilidad.

¿El voto económico, también está condicionado por otros factores contextuales? (Rudolph y Grant, 2002). Dorussen y Palmer (2002) reclaman la

necesidad de incluir las circunstancias electorales, cómo una variable más que condiciona la decisión individual de los electores racionales. Norpoth (2002), por su parte, analizó como las circunstancias institucionales específicas de las elecciones presidenciales en los Estados Unidos influyen en la decisión de voto.

El análisis del voto económico ha sido contrapuesto, tradicionalmente, a la teoría espacial del voto. Esta teoría plantea que los electores votan en función de la posición ideológica de los partidos y la suya. En este marco científico, electores y partidos se caracterizan por sus respectivas preferencias ideológicas (o programas políticos preferidos) y el problema de decisión del votante se concibe como la minimización de una función de distancia con respecto a la opción política votada. Así pues, los electores votarán por aquellos partidos o candidatos que se encuentran a menor distancia de su posición ideológica, en términos de los programas políticos que proponen (Enelow y Hinich, 1984).

En los primeros trabajos del voto económico en América Latina se utilizaron macrodatos para hacer un análisis conjunto de los países, ya que apenas existía información de encuestas sobre electores (Echegaray, 1996) y, además, la calidad de los escasos estudios demoscópicos disponibles era muy cuestionable (Remmer, 1991, y Roberts y Wibbels, 1999). El primer trabajo de referencia es de Remmer (1991), quien a partir de un panel compuesto por 12 países de la región, analiza la influencia de la crisis económica de los años ochenta en la desafección a la democracia y en la polarización política, utilizando los datos de 21 procesos electorales presidenciales. El objetivo del autor no era contrastar la hipótesis del voto económico, sino investigar el efecto de la coyuntura económica nacional, y más específicamente, la tasa de inflación, las variaciones del PIB y las devaluaciones, en el apoyo electoral a los gobiernos. Del análisis realizado se infiere que la inflación y el PIB no explican el aumento en el respaldo electoral de los presidentes, pero sí condicionan la pérdida de popularidad del *incumbent*. Concluye además que las devaluaciones son una variable de gran sensibilidad política.

La principal crítica que se le hace a Remmer (1991) es que no incluyó la tasa de desempleo como variable explicativa del voto económico en América Latina, cuando la literatura muestra que este desequilibrio económico afecta a la popularidad de los presidentes, sobre todo en periodos de crisis económica. A diferencia de Remmer (1991), Echegaray (1996) incluyó en su análisis sobre la aprobación de la gestión realizada por los presidentes de la

región durante las décadas de los ochenta y comienzos de los noventa, además de la tasa de desempleo, otros indicadores macroeconómicos, como el PIB per cápita, la inflación y el crecimiento del PIB. Los resultados obtenidos por Echegaray (1996) vienen a reforzar las evidencias empíricas obtenidas por Remmer (1991): la inflación es una variable clave en la determinación de la aprobación presidencial, mientras que el PIB per cápita y la tasa de desempleo tienen una escasa incidencia. En un estudio posterior, Echegaray (2007) mostró que en América Latina los electores tienen una actitud asimétrica que está condicionada por la coyuntura cíclica: la intensidad del castigo a la gestión presidencial es más elevada, que el premio que otorgan durante los periodos de auge económico. Luego de los trabajos pioneros de Remmer (1991) y Echegaray (1996), aparecieron varios estudios en los que se analizaban otras cuestiones estrechamente relacionadas con el voto económico en América Latina (Bresser, Maravall y Przeworski, 1993; Coppedge, 1995; Przeworski, Stokes y Manin, 1999; Stokes, Przeworski y Laredo, 1997; Roberts y Wibbels, 1999 y Rodden y Wibbels, 2005).

A las publicaciones de Remmer (1991) y Echegaray (1996) le sucedieron otros estudios en los que se contrastaba la hipótesis del voto económico en países y eventos electorales concretos (Johnson y Ryu, 2010, Lau *et al.*, 2005, y Lewis-Beck y Stegmaier, 2008). Los países de los que disponemos de un mayor conocimiento son Argentina, Brasil, Chile, México y Perú (Lau *et al.*, 2005, y Rodden y Wibbels, 2005). En relación con Chile, Engel y Araos (1989) utilizaron los resultados electorales de 28 ciudades chilenas en el plebiscito celebrado en Chile en 1998, para mostrar que la tasa de desempleo, conjuntamente con el recuerdo de voto de las últimas elecciones presidenciales que se celebraron antes del golpe militar, fueron las variables más determinantes en la decisión de voto. A diferencia de Engel y Araos (1989), Villena (2003) elaboró un panel con los resultados a nivel municipal de las elecciones a la Cámara Baja celebradas en 1993, 1997 y 2001, para mostrar que la tasa de desempleo fue un factor clave en la orientación de la decisión de los electores, mientras que el ciclo económico no resultaba determinante. Cerdá y Vergara (2007) analizaron el voto del *incumbent* utilizando un panel con los resultados a nivel municipal de las elecciones presidenciales celebradas en 1989, 1993 y 1999, y constataron que un aumento de 1% en la tasa de desempleo suponía una disminución de 1.3% en el apoyo electoral de la Concertación de Partidos por la Democracia (Concertación); sin embargo, un incremento de 1% en la brecha de producción, es decir, la

diferencia entre el PIB y la tendencia del mismo, implicaba un aumento de 0.42% del voto para la coalición gobernante.

Sáez Lozano (1996 y 2000) analizó los ciclos electoralista, ideológico y oportunista en las elecciones presidenciales y parlamentarias celebradas en 1989 y 1993. De este estudio se infiere que los ejecutivos de la Concertación mantuvieron una actitud ciertamente electoralista, ya que orientaron la política económica en función de la proximidad temporal de los comicios. Aylwin aplicó medidas expansionistas antes de las elecciones de 1993: mientras que el gobierno continuista de la Concertación aplicó una política claramente estabilizadora, con el fin de corregir las consecuencias negativas de las medidas macroeconómicas preelectorales. Por otra parte, detrás de la política presupuestaria de esta nueva etapa democrática, subyacía una actitud oportunista: Aylwin generó entre los votantes una ilusión presupuestaria, expandiendo extraordinariamente el gasto público durante el período preelectoral. Los ejecutivos de la Concertación también tuvieron una actitud ideológica centrada, básicamente, en la estabilización de los precios.

A esta primera fase de análisis del voto económico en Chile a nivel agregado, le sucedió una segunda etapa de investigación caracterizada por la utilización de microdatos procedentes de estudios demoscópicos, en el que se ha analizado el efecto de eventos electorales específicos en la decisión político-electoral de los votantes. Los países de los que disponemos mayor conocimiento son Argentina (Cantón y Jorrat, 2002; Singer y Rosas, 2007, y Tagina, 2003, 2012a, 2012b y 2013), Brasil (Renno y Gramacho, 2010), Chile (Álvarez y Katz, 2009, y Sáez Lozano, 1996 y 2000), Colombia (Hoskin *et al.*, 2003), México (Beltrán, 2000 y 2003; Buendía, 1996; Singer, 2003, y 2007, y Villarreal, 1999) y Perú (Stokes, 1996 y 1999, y Carrión, 1999, 1999 y 2006). Álvarez y Katz (2008) realizaron un análisis del comportamiento electoral de los chilenos en la primera vuelta de las elecciones presidenciales de 2005, utilizando los microdatos de la encuesta postelectoral realizada por el Comparative Study of Electoral Systems. De este trabajo se infiere que a medida que los votantes poseían una renta (subjettiva) mayor, disminuía la probabilidad de voto para Bachelet. Los trabajos de Sáez Lozano (1996 y 2000) se centraron en la contrastación de la hipótesis del voto económico, utilizando los microdatos de una encuesta realizada tras las elecciones presidenciales y parlamentarias celebradas en 1993. El autor concluye que el electorado chileno se distinguió por su ambigua racionalidad; ya que no todos los votantes aplicaron la regla premio-castigo de un

modo lógico: hay quienes optaron por la Unión para el Progreso de Chile, porque corresponsabilizaron a los dos subpactos de la Concertación por la situación política y económica del país; por el contrario, otro grupo de electores decidió votar por la Concertación, aun a pesar de que consideraban que la coyuntura económica no era buena.

II. EL MODELO¹

En unas elecciones, el votante se enfrenta a una situación caracterizada por la incertidumbre, ya que no conoce, *a priori*, las consecuencias de su decisión. El elector desconoce cuál será la situación económica del país en el futuro, en relación al presente y el pasado, dado que no sabe quién va a gobernar tras los comicios y qué política económica aplicará el próximo ejecutivo. La principal fuente de incertidumbre electoral es la falta de información (o información incompleta) de la que dispone el votante. No obstante, a diferencia de Aidt (2000) y Whitten y Palmer (1999), suponemos que no existen mecanismos institucionales que impidan a los electores responsabilizar al *incumbent* en su decisión de voto económico.

El modelo que especificamos se fundamenta en tres supuestos: *i*) los electores tienen información incompleta de la economía del país y de otras variables relevantes (Iyengar, 1990); *ii*) los votantes y los candidatos que participan en el proceso electoral tienen preferencias ideológicas, de tal modo que un elector racional siempre manifestará sus preferencias por aquel candidato con quien más se identifique; y *iii*) el votante se enfrenta a un problema de decisión, en el que la utilidad que obtiene depende de un parámetro incierto —la situación sociotrópica prospectiva del país—, y de otro argumento que es la distancia ideológica con los candidatos que se presentan a las elecciones.

Para simplificar, vamos a suponer que el elector i tiene que decidir entre votar por el candidato *incumbent* j o al *challenger* k , siendo $j \neq k$. Ello, le obliga a realizar predicciones acerca de la situación económica del país en el futuro: es posible que la situación económica mejore en el futuro s_1 , mientras que el otro escenario es que empeorara s_0 (s_1 y $s_0 \in s$, siendo s el conjunto de estados posibles de la situación sociotrópica prospectiva). El votante i obtiene una utilidad $u_i(s_1)$, si la realidad corrobora el estado s_1 de

¹ En Jaime Castillo y Sáez Lozano (2007) se presenta un desarrollo más exhaustivo del modelo de decisión de voto racional con incertidumbre electoral.

la economía; y una utilidad $u_i(s_0)$, si finalmente la situación económica es s_0 . Suponemos pues, que $u_i(s_1) > u_i(s_0)$.

Al suponer que el elector tiene información incompleta, sus expectativas acerca del futuro económico del país se fundamentan en un conjunto de señales que ofrece la realidad económica y, por tanto, ha de asignar probabilidades subjetivas a los distintos escenarios económicos: si el votante i anticipa que tras las elecciones continuará gobernando el *incumbent* j , entonces asignará una probabilidad p_{ij} al escenario s_1 y $1 - p_{ij}$ a s_0 ; por el contrario, si predice que va a gobernar el *challenger* k , entonces las probabilidades de s_1 y s_0 serán p_{ik} y $1 - p_{ik}$, respectivamente.

En el caso del *incumbent*, los votantes tienen información acerca de su potencial capacidad para gestionar la política económica y, por tanto, el elector puede asignar probabilidades subjetivas a las diferentes situaciones económicas (Downs, 1957). Sin embargo, cuando el *challenger* no puede acreditar experiencia al frente del gobierno de la nación, entonces el elector ha de utilizar otra información sustitutiva (por ejemplo, los programas políticos, otras experiencias de gobierno en gobiernos subnacionales...), a la hora de fijar p_{ik} y $1 - p_{ik}$.

La utilidad del votante i en un proceso de decisión electoral como el descrito, también depende de la distancia ideológica que mantiene con los candidatos. Suponemos que, durante la campaña, cada uno de ellos adopta una posición dentro del espectro ideológico: el *incumbent* j se ubica en la posición c_j , mientras que el *challenger* k se sitúa en c_k (c_j y $c_k \in c$, siendo c el conjunto que representa las diferentes posiciones del espectro ideológico). Con independencia de ello, el elector i se localiza ideológicamente en el punto v_i . De esta forma, la utilidad $u_i(c_j)$ que le proporciona al votante i votar por el *incumbent* j es igual a $-d(v_i, c_j)$; mientras que la utilidad $u_i(c_k)$ que obtiene el elector i por votar por el *challenger* k es igual a $-d(v_i, c_k)$.

Para poder especificar la función de utilidad esperada de un elector i , racional y neutral ante el riesgo es necesario realizar dos supuestos adicionales: i) $u_i(s)$ es independiente de $u_i(c)$ y por tanto, suponemos que la función de utilidad del elector i es aditivamente separable: $u_i(s, c) = u_i(s) + u_i(c)$, y ii) $u_i(s, c)$ es homogénea de grado 1, es decir, $u_i(\lambda s, \lambda c) = \lambda u_i(s, c)$, siendo $\lambda > 0$. Si el *incumbent* gana las elecciones y, por tanto, el partido o la coalición en el gobierno se mantiene en el poder, entonces la utilidad esperada del elector i será:

$$EU_i(j) = p_{ij}u(s_1) + (1 - p_{ij})u(s_0) - d(v_i, c_k) \quad (1a)$$

Simétricamente, si el *incumbent* j es reemplazado en el gobierno por el *challenger* k tras la celebración de los comicios, entonces la utilidad esperada del elector i será:

$$EU_i(k) = p_{ik}u(s_1) + (1 - p_{ik})u(s_0) - d(v_i, c_k) \quad (1b)$$

La utilidad que un elector i obtiene de la situación económica prospectiva del país y de la distancia ideológica con el candidato por el que vota no es observable, pero conocemos si $UE_i(j)$ es mayor o menor que $UE_i(k)$. De ahí, que especifiquemos la siguiente función de voto:

$$\begin{aligned} v_i &= 1, & \text{si } UE_i(j) &\geq UE_i(k) \\ &= 0, & \text{si } UE_i(j) &\leq UE_i(k) \end{aligned} \quad (2)$$

en la que v_i representa la variable endógena que toma el valor 1, si el elector i vota al *incumbent*, y 0 si opta por el *challenger*.

A partir de la expresión (2) calculamos la probabilidad $P(v_i = 1)$ de que el elector i decida votar al *incumbent*:

$$P(v_i = 1) = P(UE_i(j) \geq UE_i(k)) = F(X_i\beta) + \varepsilon_i \quad (3)$$

en la que F es la función de distribución que se asocia al proceso de decisión electoral, X_i es el vector de variables explicativas que reflejan las características de los votantes y los atributos de las dos opciones políticas entre las que ha de elegir el elector i , β son los coeficientes a estimar y ε_i es el término de error.

Si suponemos que la distribución acumulada de ε_i es logística (modelo logit), entonces podemos expresar la ecuación (3) así:

$$P(v_i = 1) = \Lambda(X_i\beta) = \frac{e^{X_i\beta}}{1 + e^{X_i\beta}} = P_i \quad (4)^2$$

La interpretación de los coeficientes β estimados se realiza a partir de la derivada parcial de $\Lambda(\cdot)$, con respecto a la variable explicativa k -ésima X_{ki} :

² $\Lambda(\cdot)$ representa la función de distribución logística.

$$\frac{\partial \Lambda(X_{k_i} \beta)}{\partial X_{k_i}} = P_i (1 - P_i) \beta \quad (5)$$

III. VARIABLES Y DATOS

Las variables y los datos utilizados para estimar el modelo logit (5) proceden de las encuestas postelectorales realizadas por el Centro de Estudios de la Realidad Contemporánea (CERC) de Chile, tras la celebración de las elecciones presidenciales de 1993, 1999-2000 y 2005-2006.³ El procedimiento de muestreo utilizado es polietápico, estratificado por conglomerados, con selección de las unidades muestrales finales por rutas aleatorias. Las encuestas son de ámbito nacional, si bien es cierto que las dos últimas sólo incluyen encuestados pertenecientes al ámbito urbano. En la primera encuesta se entrevistó a 1 240 individuos, mientras que en las dos siguientes el tamaño no superaba los 1 200 encuestados. Tras recodificar las variables endógena y exógena de la matriz de datos agrupados utilizada para la estimación del modelo logit (5), disponemos de un panel con 1 881 electores chilenos: las primeras 721 observaciones se han extraído de la encuesta postelectoral correspondiente a las elecciones presidenciales de 1999, los 588 individuos siguientes proceden del sondeo realizado tras las elecciones celebradas en el año 1999-2000, mientras que las 502 observaciones restantes se han extraído de la encuesta postelectoral realizada tras la celebración de los comicios presidenciales de 2005-2006.

El panel generado es una matriz de datos agrupados, que consta de tres cortes transversales que corresponden a cada uno de los procesos electorales considerados en este estudio. La variable endógena v_i es una dummy que representa la orientación del voto económico: 1 si el elector vota al *incumbent*, es decir, al candidato presidencial de la Concertación por la Democracia, que es la coalición en el gobierno, y 0 si opta por el *challenger*.

Hemos especificado 10 variables exógenas que reflejan el carácter sociotrópico y egotrópico del voto económico, el nivel de sofisticación de

³ Para elaborar la base de datos utilizamos las investigaciones 045 de marzo de 1994 y los omnibus nacionales urbanos realizados en mayo del año 2000 y abril de 2006. La investigación 045 de marzo de 1994 se realizó tras la primera vuelta de las elecciones presidenciales celebradas el 11 de diciembre de 1993; sin embargo, los omnibus de mayo del año 2000 y abril de 2006 se realizaron tras la segunda vuelta de las elecciones presidenciales celebradas el 16 de enero del año 2001 y el 15 de enero de 2005, respectivamente.

los votantes chilenos, el impacto de la heterogeneidad de los electores y otros factores contextuales del entorno político. Además de estos factores explicativos, también hemos definido dos variables dummy que, conjuntamente con el término constante del modelo, representan el efecto del contexto electoral en la decisión de voto económico. Por último, puesto que el sistema electoral chileno impide que el presidente de la República pueda optar como candidato *incumbent* a la reelección y, por tanto, la coalición gobernante se ha visto obligada a nominar un candidato sin experiencia presidencial, hemos incluido dos variables explicativas interactivas que reflejan el impacto diferencial del liderazgo en los comicios presidenciales celebrados en 1999-2000 y 2005-2006, en relación con las elecciones del año 1993.

Para analizar el carácter sociotrópico del voto económico hemos considerado dos variables explicativas: la evaluación retrospectiva y prospectiva de la situación económica del país. La primera variable toma el valor -1 , cuando el elector opina que la situación actual es peor; si se compara con la coyuntura económica del año anterior, adopta el valor 0 , si afirma que la situación sigue igual, y toma el valor 1 cuando opina que la situación actual es mejor que la pasada. La evaluación prospectiva de la situación económica del país adopta el valor -1 si el elector opina que en los próximos años la economía del país estará peor que en la actualidad, 0 cuando afirma que no experimentará cambios y 1 si opina que mejorará.

Respecto al voto económico egotrópico también hemos diferenciado entre la evaluación retrospectiva y prospectiva. La primera variable adopta el valor -1 cuando el elector opina que la situación económica particular o familiar ha empeorado si se compara con la de un año antes, 0 si percibe que nada ha cambiado y 1 si considera que su situación económica familiar ha mejorado a lo largo del último año. La evaluación prospectiva de la situación familiar adopta el valor -1 cuando el elector percibe que la economía familiar va a empeorar en los próximos años, 0 si opina que la coyuntura económica particular no experimentará cambios y 1 si considera que la coyuntura económica familiar va a mejorar.

Además de las variables sociotrópicas y egotrópicas, también incluimos cuatro variables explicativas que reflejan la heterogeneidad del elector: la ideología, la renta familiar, la clase social subjetiva y el nivel de educación. La primera variable es discreta y varía entre -4 (es la posición que ocupa el votante de extrema izquierda) y el valor 4 (es el punto del espectro ideoló-

gico en el que se ubica el elector de extrema derecha).⁴ A la hora de definir la renta familiar hemos dividido la distribución en cuartiles, de tal modo que el grupo con menor renta (primer cuartil) toma el valor 0, y el colectivo con mayor poder adquisitivo (cuarto cuartil) adopta el valor 3. Dentro de la clase social subjetiva hemos considerado cinco niveles: baja (0), media-baja (1), media (2), media-alta (3) y alta (4). Por último, respecto a los niveles educativos del elector se ha distinguido: sin estudios o analfabeto (0), básica (1), secundaria, humanidades y estudios técnicos (2) y universitarios (3). Además de los factores explicativos que representan la heterogeneidad del elector, se especificaron la edad (es igual o superior a los 18 años, que es la edad mínima para poder votar en Chile) y la actividad (esta variable toma el valor 0, en el caso de los desempleados, y 1 para los empleados) como variables socioestructurales que podían orientar el voto económico de los chilenos. Finalmente, éstas fueron eliminadas por razones estrictamente estadísticas, ya que no eran significativas a nivel individual.

Junto a las variables explicativas anteriores, también incluimos dos factores contextuales del entorno político: la valoración del gobierno presidido por el Presidente de la República saliente y el liderazgo del *incumbent*. La primera variable es discreta y oscila entre los valores -2, cuando el elector opina que el ejecutivo anterior realizó una gestión muy mala, y 2 cuando considera todo lo contrario, es decir, que la actividad desarrollada fue muy buena. Tal y como hemos reseñado anteriormente, el liderazgo es una variable que oscila entre 0 (valor mínimo) y 6 (valor máximo) y que refleja la opinión que suscita el *incumbent*. No hemos podido incluir la evaluación prospectiva de la situación política del país, como variable exógena, ya que en el cuestionario correspondiente a la encuesta postelectoral de las elecciones presidenciales de 1993 no se especificó ninguna pregunta que nos permita conocer la valoración que suscita la situación política del país.

No podemos concluir esta sección dedicada a la definición de las variables del modelo y a la descripción de los datos utilizados, sin analizar si existen diferencias entre las tres submuestras que integran el panel de datos agrupados. Si se infiere, tras realizar los contrastes de diferencias de grupos de electores, que la decisión individual de voto económico en Chile no es homogénea a lo largo de los tres procesos electorales analizados, entonces

⁴ Si suponemos que los electores poseen información perfecta de la ubicación de cada candidato a la presidencia de la República en el espectro ideológico, entonces d_{ij} y d_{ik} dependen, únicamente, de dónde se posiciona el elector.

no podríamos utilizar esta matriz, ya que la varianza de la perturbación aleatoria no es constante para el conjunto de los individuos que integran la muestra. Al disponer de un elevado número de observaciones, realizamos cuatro contrastes de heterocedasticidad: Davidson y MacKinnon (1984), cociente de verosimilitud, multiplicador de Lagrange y Wald (Greene, 1999). De los contrastes de Davidson y MacKinnon, cociente de verosimilitud y Wald se infiere que el modelo logit (5) estimado es homoscedástico.

IV. EL VOTO ECONÓMICO EN LA DEMOCRACIA CHILENA

Tras el plebiscito del 5 de octubre de 1988, el 14 de diciembre de 1989 se celebraron las primeras elecciones presidenciales y parlamentarias, que permitieron a Patricio Aylwin, candidato de la Concertación,⁵ presidir el gobierno de la República, con un respaldo mayoritario absoluto en la Cámara de los Diputados y una mayoría relativa en el Senado. El 11 de diciembre de 1993 se celebraron las segundas elecciones presidenciales y parlamentarias. El candidato de la Concertación a la presidencia de la República, Eduardo Frei, obtuvo 58%; mientras que el líder de la coalición Alianza por Chile,⁶ Arturo Alessandri, no superó 24.39%. Si se analizan las principales variables macroeconómicas del gobierno presidido por Frei, constatamos una desaceleración en la economía del país: el PIB tan sólo aumentó a un ritmo medio interanual de 5.4%, se mantuvo el crecimiento de las exportaciones, aumentó ligeramente la tasa de desempleo y la inversión, y disminuyeron sensiblemente la inflación y el superávit presupuestario.

La economía chilena inició una etapa de menor crecimiento a finales del mandato de Frei, la cual tuvo su origen en la llamada crisis asiática. Con un contexto económico caracterizado por la recesión, se celebraron las terceras elecciones presidenciales de la nueva etapa democrática: la Concertación presentó a Ricardo Lagos, como candidato. La nominación de Lagos fue muy estrecha, ya que vino precedida de unas elecciones primarias muy competitivas, en donde el líder socialista se impuso al candidato del PDC, Andrés Zaldívar. Huneus (2005) afirma que las primarias celebradas dentro de la Concertación debilitaron el liderazgo de Lagos como candidato

⁵ La Concertación la integran el Partido Demócrata Cristiano (PDC), el Partido por la Democracia (PPD) y el Partido Socialista (PS).

⁶ La Alianza por Chile la integraban el partido Renovación Nacional (RN), la Unión de Centro Centro (UCC), la Unión Demócrata Independiente (UDI) y el Partido del Sur.

presidencial que habría de competir con Joaquín Lavín, líder de la Alianza por Chile en las elecciones presidenciales del año 1999-2000.

El gobierno presidido por Ricardo Lagos se distinguió por un buen desempeño económico: el PIB aumentó a una tasa media interanual de 4.3%; la inflación media alcanzó su cota más baja (2.9%); el índice de salario real superó la cota de 138; y la formación bruta de capital (en términos de PIB) se situó en el 24.5%. Hay que destacar que Lagos ha sido el primer presidente chileno que ha logrado el objetivo de equilibrio presupuestario cero durante su mandato (Ffrench-Davis, 2003). Es evidente, que el entorno económico favorecía la esperanza electoral de Michelle Bachelet, como candidata de la Concertación en las elecciones presidenciales de 2005-2006. Por otra parte, el contexto político en el que se celebraron estos comicios contribuyó a mejorar aún más las expectativas de Bachelet: *i*) una de las novedades que se presentó en estos comicios (en la primera vuelta) fue que la Alianza por Chile concurrió con dos candidatos, Sebastián Piñera (RN) y Joaquín Lavín (UDI), lo cual debilitaba las posibilidades de esta coalición para obtener mayoría absoluta; *ii*) la Alianza por Chile “llegó debilitada a las elecciones” (Huneeus, 2005, p. 81) debido a las relaciones conflictivas que experimentaron la UDI y RN a partir del año 2001, cuando Piñera anunció su decisión de postularse como candidato al Senado; y *iii*) el presidente Lagos no se mostró neutral durante la precampaña, manifestándose a favor de la continuidad de la Concertación al frente del gobierno (Huneeus, 2005, p. 84). A pesar del favorable contexto económico y político que caracterizó a los comicios de 2005-2006, la candidata Bachelet no logró la mayoría absoluta en la primera vuelta de las elecciones presidenciales y tuvo que enfrentarse en la segunda vuelta con Sebastián Piñera: Bachelet obtuvo 53.5% de los votos, mientras que Piñera no superó el 46.5 por ciento.

Uno de los rasgos que ha caracterizado a la nueva etapa democrática es que, hasta las últimas elecciones presidenciales celebradas, la Concertación había ganado en todas las elecciones presidenciales y parlamentarias (Huneeus, 2006).

El objetivo en esta sección es identificar los factores que han orientado la decisión de voto económico de los chilenos en las tres últimas elecciones presidenciales: 1993, 1999-2000 y 2005-2006.⁷ Existen dos razones que justifican por qué reducimos nuestro análisis empírico al estudio de las

⁷ En los dos últimos procesos electorales fue necesaria la celebración de la segunda vuelta, ya que ninguno de los candidatos obtuvo mayoría absoluta en la primera vuelta.

elecciones presidenciales. En primer lugar, la Constitución Política de 1980 otorgaba al ejecutivo poderosas competencias a la hora de implementar la política económica del país, siendo el Ministerio de Hacienda el que fija los objetivos y aplica los instrumentos. A partir de ahí, podemos suponer que los votantes chilenos tienen claro que el *incumbent* es el candidato de la coalición en el gobierno, al que hay que atribuirle la responsabilidad. En segundo término, en la Constitución de 1980 se fijó que el presidente sería elegido por votación directa y por mayoría absoluta a partir de los sufragios emitidos.

Los resultados de la estimación del modelo logit del voto económico en las elecciones presidenciales celebradas en Chile en 1993, 1999-2000 y 2005-2006 evidencian que podemos explicar la decisión de los electores a partir de la matriz de datos agrupados seleccionada, ya que la constante estimada y el término independiente de los comicios presidenciales de 1999-2000, en relación con la de los comicios de 1993, no son significativos a nivel individual (cuadro 1).

A diferencia de los términos independientes, los coeficientes estimados de los efectos diferenciales del liderazgo de Ricardo Lagos y Michelle Bachelet, en relación con el liderazgo del ex presidente Frei, sí son significativos. La valoración del gobierno, como otro factor contextual que representa la influencia del entorno político en la orientación del voto, también es significativa (cuadro 1).

Las variables que reflejan la heterogeneidad del votante y los coeficientes de las valoraciones sociotrópicas retrospectiva y prospectiva, así como la evaluación de la situación económica familiar retrospectiva, son significativos (cuadro 1).

Al margen de los test de significación individual hemos realizado tres contrastes de especificación: *i*) omisión de variables relevantes, *ii*) significación de un subconjunto de coeficientes; y *iii*) heterocedasticidad subyacente por grupos de electores. Para el contraste de omisión de variables calculamos los estadísticos multiplicadores de Lagrange y Wald, y el cociente de verosimilitud, incluyendo en el modelo logit (5) otros factores explicativos que aportan información sobre la heterogeneidad del votante: la edad y el hecho de que el elector esté desempleado. De los test realizados, se infiere que no incurrimos en ningún error de especificación al no incluir estas variables explicativas en la estimación del modelo.

Para contrastar la significación por subconjuntos de las variables explica-

CUADRO 1. *Modelo logit del voto económico en Chile*^a

<i>Variables exógenas</i>	<i>Variable dependiente: votar o no al incumbent Coeficientes</i>
Constante	-.1276 (.5807)
Dummy para la realización de elecciones presidenciales 1999-2000	-1.1054 (.7678)
Dummy para la realización de elecciones presidenciales 2005-2006	-1.8844** (.8262)
Prospectiva de la situación económica del país	.24901** (.1190)
Retrospectiva de la situación económica del país	.21432*** (.1286)
Prospectiva de la situación económica familiar	.19692 (.1295)
Retrospectiva de la situación económica familiar	.25115** (.1201)
Ideología	-.5196* (.0525)
Gobierno	.24727* (.0671)
Renta familiar	-.1588** (.0662)
Clase social subjetiva	-.2288** (.0946)
Educación	-.6064* (.1193)
Liderazgo	.4880* (.1144)
(Dummy para la realización de elecciones presidenciales 1999-2000)*(Liderazgo)	.4968* (.1745)
(Dummy para la realización de elecciones presidenciales 2005-2006)*(Liderazgo)	.6076a (.1902)
Tamaño Muestral	1 881
Función logaritmo de verosimilitud	-701.9283
Función logaritmo de verosimilitud restringido	-1064.179
Chi cuadrada	724.5005
Grados Libertad	14
Número de condición Belsley	18.93425
Índice conciente de verosimilitud	0.34
Predicciones correctas	83.82%
Índice predicción de intuitivo	72.55%

^a Entre paréntesis aparece el error estándar de los coeficientes estimados.*, ** y *** denotan el nivel de significación (valor p) del 1%, 5% y 10%, respectivamente.

tivas utilizamos el test de Wald. A la luz de este contraste, se concluye que no podemos omitir las variables explicativas que reflejan el carácter retrospectivo del elector (valoración retrospectiva de la situación económica del país). Tampoco podemos eliminar del modelo el subconjunto de factores exógenos que caracterizan al votante sociotrópico y sofisticado. De igual modo, no podemos eliminar las variables que reflejan la heterogeneidad del elector y otros factores políticos, como la valoración del gobierno y el liderazgo.

Tal y como reseñamos anteriormente, el análisis de la especificación del modelo estimado culmina con el contraste de heterocedasticidad subyacente por grupos (contraste de heterocedasticidad por grupos de Davidson y MacKinnon). Calculamos el test de multiplicador de Lagrange para los 44 grupos de electores que se pueden configurar a partir de las variables explicativas especificadas. En ninguno de los casos podemos aceptar la hipótesis de heterocedasticidad.

Además de los contrastes de especificación, también realizamos un test de multicolinealidad, basado en el número de condición Belsley (cuadro 1). El valor de este estadístico pone de manifiesto que no existe multicolinealidad entre las variables explicativas del modelo logit estimado.

También contrastamos la robustez de las estimaciones realizadas, adoptando como referencia otro modelo paramétrico de elección discreta binaria: el probit. El signo de los coeficientes individuales estimados coincide, aunque la magnitud de los mismos difiere.

No podemos finalizar la evaluación de las estimaciones realizadas, sin analizar la bondad de los ajustes. El índice del cociente de verosimilitud es igual a 0.34, la función estimada predice correctamente el 85.25% de las observaciones y el índice de predicción intuitivo para el valor 0 de la variable endógena, es igual al 44.77% (cuadro 1).

Si se analiza el cuadro 2, se infiere que los electores chilenos son sofisticados, racionales y muestran un comportamiento político heterogéneo. Efectivamente, decimos que son sofisticados, dado que a la hora de adoptar su decisión realizan una evaluación sociotrópica, tanto retrospectiva como prospectiva, de la situación económica del país: la probabilidad de voto de los *incumbent* Frei, Lagos y Bachelet aumentaba (en media) 0.0314 y 0.0364, a medida que el elector consideraba que la economía del país había mejorado con respecto al año previo a las elecciones (retrospectiva) y tenía expectativas de que aún mejoraría más tras la celebración de los comicios

CUADRO 2. *Efectos marginales del voto económico en Chile*^a

<i>Variables exógenas</i>	<i>Variable dependiente: votar o no al incumbent</i>	
	<i>Efecto marginal</i>	<i>Valor medio</i>
Dummy para la realización de elecciones presidenciales 1999-2000	0.1453* (0.0233)	0.3247
Dummy para la realización de elecciones presidenciales 2005-2006	0.1088* (0.0217)	0.2772
Prospectiva de la situación económica del país	0.0364** (0.0171)	0.5091
Retrospectiva de la situación económica del país	0.0314*** (0.0178)	0.2209
Prospectiva de la situación económica familiar	0.0288 (0.0188)	0.5859
Retrospectiva de la situación económica familiar	0.03674** (0.0172)	0.1927
Ideología	-0.07601* (0.0069)	-0.3407
Gobierno	0.0362* (0.0103)	0.2032
Renta familiar	-0.0232** (0.0104)	1.3269
Clase social subjetiva	-0.0335** (0.0139)	1.4003
Educación	-0.0887* (0.0170)	1.9100
Liderazgo	0.1196* (0.0110)	4.4798
(Dummy para la realización de elecciones presidenciales 1999-2000)*(Liderazgo)	0.5220* (0.1436)	—
(Dummy para la realización de elecciones presidenciales 2005-2006)*(Liderazgo)	0.5966* (0.1636)	—

^a Para estimar los efectos marginales se ha utilizado el método propuesto por Ai y Norton (2003). En este cuadro se presentan los efectos marginales para el valor medio de las variables explicativas especificadas en el modelo logit (5). Entre paréntesis aparece el error estándar de los efectos marginales estimados.

*, ** y *** denotan el nivel de significación (valor p) del 1%, 5% y 10%, respectivamente.

presidenciales (prospectivo), respectivamente (cuadro 2). Al igual que en otros países (Jaime Castillo y Sáez Lozano, 2007), en los votantes chilenos predomina el carácter “banquero”, sobre la manera de actuar “campesina”.

El hecho de que el elector chileno sea un votante sociotrópico, contrasta con el hecho de que su decisión de voto económico no está afectada por la

evaluación egotrópica prospectiva. Se trata pues de un elector egotrópico retrospectivo, ya que a la hora de orientar su voto evalúa si la situación económica familiar ha mejorado con respecto al pasado, pero no mira hacia el futuro y, por tanto, no se ve influenciado por la evaluación prospectiva de la situación económica familiar (cuadro 2).

Otra de las conclusiones empíricas relevantes que se extraen de este estudio es que la decisión del votante chileno puede calificarse de racional, ya que maximiza su nivel de utilidad generando *accountability* al gobierno: ha premiado a los *incumbent* Frei, Lagos y Bachelet cuando valoraba positivamente la gestión económica realizada por los gobiernos de la Concertación; y viceversa, aquellos chilenos que realizaban una evaluación negativa de la situación económica retrospectiva del país eran menos propensos a votar por el *incumbent* (cuadro 2).

Tal y como hemos propuesto anteriormente, otro de los rasgos que caracteriza a los electores chilenos es la heterogeneidad en su comportamiento político, y que tiene su origen en la ideología, la renta familiar, la clase social subjetiva y el nivel de educación. Cuando los electores chilenos tienden (en media) ubicarse más hacia la derecha del espectro ideológico, las expectativas electorales de los candidatos de la Concertación disminuyen en 0.0760; por el contrario, si el votante se situara en un punto equidistante, pero al lado izquierdo del espacio ideológico, la probabilidad de voto de los *incumbent* aumenta en la misma proporción. En los casos de la renta familiar, la clase social subjetiva y la educación, también se constata una actitud heterogénea en los electores chilenos: a medida que el votante se autocalifica en un segmento (cuartil) superior, se ubica socialmente en un estamento superior y posee un nivel de educación más elevado, la esperanza electoral de Frei, Lagos y Bachelet disminuía 0.0233, 0.033 y 0.0887, respectivamente (cuadro 2).

Una de las conclusiones más relevantes que se extraen de las estimaciones realizadas acerca del comportamiento político de los chilenos en las elecciones presidenciales celebradas en 1993, 1999-2000 y 2005-2006 es que el liderazgo de los candidatos de la Concertación y el contexto electoral en el que se han celebrado los comicios han sido los factores que más han orientado la decisión final de los electores. A medida que mejoraba (en media) la opinión acerca de Bachelet y Lagos, en comparación con la de Frei, las expectativas electorales de los candidatos socialistas aumentaban 0.5966 y 0.5220, respectivamente; por el contrario, en el caso de Eduardo Frei, como

candidato de la Concertación en las elecciones presidenciales de 1993, este ratio descendía hasta el 0.1196. El efecto del contexto electoral ha influido menos en la decisión final de los electores chilenos, si bien es cierto que ha resultado más determinante que otros factores explicativos: la probabilidad de voto de los candidatos incumbent aumentaba (en media) un 0.1453 y 0.1088 en los comicios de 1999-2000 y de 2005-2006, respectivamente, si se adopta como referencia las elecciones presidenciales de 1993.

Las enseñanzas que se extraen acerca de la influencia del liderazgo y el contexto electoral en la decisión de voto de los chilenos, contrasta con el reducido impacto que ha ejercido la valoración del gobierno como factor contextual que *a priori* puede condicionar el comportamiento de los electores: a medida que mejoraba la evaluación del ejecutivo saliente, la esperanza electoral de Frei, Lagos y Bachelet aumentaba tan sólo 0.0362 (cuadro 2).

CONCLUSIONES

A lo largo de estos años, el análisis del voto económico ha ido perfilando un modelo que explica cómo los electores racionales generan *accountability* y orientan su decisión. Los estudios empíricos realizados evidencian que la teoría del voto económico explica de manera aceptable la realidad del comportamiento político. No obstante, Dorussen y Palmer (2002) y otros científicos han denunciado el déficit de formalización teórica en este ámbito científico, que incluso atañe a los fundamentos. Con el fin de contribuir a paliar esa laguna analítica-teórica, en este artículo planteamos un modelo para el caso de un elector racional, neutral ante el riesgo, que posee incertidumbre sobre la situación económica prospectiva y que mantiene una distancia ideológica con los candidatos.

A nivel teórico hemos mostrado que la incertidumbre ante el futuro de la economía del país y la distancia ideológica entre el elector y los candidatos son dos argumentos que condicionan la decisión del votante. Esta conclusión es válida si asumimos que los votantes tienen certeza sobre la responsabilidad del partido o la coalición en el gobierno.

Los resultados de la estimación del modelo logit del voto económico estimado a partir de la matriz de datos agrupados correspondiente a las elecciones presidenciales celebradas en Chile en 1993, 1999-2000 y 2005-2006 evidencian que el liderazgo y el contexto electoral en que se celebraron los comicios han sido los factores exógenos que más han condicionado la deci-

sión final de los electores. Con independencia de todo lo anterior, podemos concluir que existe un perfil del elector chileno a la hora de orientar su voto económico: *i*) sofisticado, ya que realiza una evaluación sociotrópica, tanto retrospectiva como prospectiva, de la situación económica del país; *ii*) racional, pues genera *accountability* y, por tanto, premia a los candidatos de la Concertación cuando valora positivamente la gestión económica realizada por el ejecutivo saliente, y *iii*) heterogéneo en su comportamiento político, dado que su decisión individual está condicionada por la ideología, la renta familiar, la clase social subjetiva y el nivel de educación que posee.

Los hallazgos empíricos de este estudio corroboran dos características que ya conocíamos del voto económico en Chile: *i*) los electores utilizan las elecciones presidenciales para generar *accountability* a los gobiernos de la Concertación (Sáez Lozano, 1996 y 2000), y *ii*) a medida que los votantes se autocalifican en un segmento de renta superior, disminuye la probabilidad de voto del *incumbent* de la Concertación (Álvarez y Katz, 2009).

En futuras investigaciones nos proponemos otros desafíos que se enmarcan en este programa de investigación: *i*) analizar el efecto de la apertura comercial y la integración de Chile en la economía global, en la decisión de los electores; *ii*) profundizar la indagación sobre los factores que orientaron la *accountability* a los gobiernos de la Concertación y Coalición por el Cambio en las elecciones presidenciales de 2009-2010 y 2013, respectivamente, ya que tras dichos comicios se produjo la alternancia en el gobierno, y *iii*) aumentar el conocimiento del voto económico en América Latina haciendo un análisis comparado por países, y para ello utilizaremos los microdatos del Latinobarómetro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abramowitz, A., D. Lanoue y S. Ramesh (1988), "Economic Conditions, Causal Attributions, and Political Evaluations in the 1984 Presidential Election", *Journal of Politics*, vol. 50, pp. 848-863.
- Aidt, T. S. (2000), "Economic Voting and Information", *Electoral Studies*, vol. 19, pp. 349-362.
- Álvarez, R. M., y G. Katz (2009), "Structural Cleavages, Electoral Competition and Partisan Divide, A Bayesian Multinomial Probit Analysis of Chile's 2005 Election", *Electoral Studies*, vol. 28, núm. 2, pp. 177-189.
- Anderson, C. (1995), *Blaming the Government: Citizens and the Economy in Five European Democracies*, Nueva York, Sharpe, Armonk.

- Anderson, C. J. (2007), "The End of Economic Voting? Contingency Dilemmas and the Limits of Democratic Accountability", *Annual Review Politic Science*, vol. 10, pp. 271-296.
- Beltrán, U. (2000), "Factores de ponderación del voto retrospectivo", *Política y Gobierno*, vol. 7, núm. 2, pp. 425-442.
- (2003), "Venciendo la incertidumbre: el voto retrospectivo en la elección presidencial de julio de 2000 en México", *Política y Gobierno*, 10, 2, pp. 325-358.
- Brennan, G., y A. Hamlin (1998), "Expressive Voting and Electoral Equilibrium", *Public Choice*, vol. 95, pp. 149-175.
- Bresser, L. C., J. M. Maravall y A. Przeworski (1993), *Las reformas económicas en las nuevas democracias*, Madrid, Alianza Editorial.
- Buendía, J. (1996), "Economic Reform, Public Opinion and Presidential Approval in Mexico, 1988-1993", *Comparative Political Studies*, vol. 29, núm. 5, pp. 566-591.
- Cantón, D., y Jorrat, R. (2002), "Economic Evaluations, Partisanship, and Social Bases of Presidential Voting in Argentina, 1995 and 1999", *International Journal of Public Opinion Research*, vol. 14, núm. 4, pp. 413-427.
- Carrión, J. F. (1996), "La opinión pública: ¿De identidades a intereses?", F. Tuesta Soldevilla, (comps.), *Los enigmas del poder: Fujimori 1990-1996*, Lima, Fundación Friedrich Ebert.
- (1999), "La popularidad de Fujimori en tiempos ordinarios, 1993-1997", en F. Tuesta Soldevilla (comp.), *El juego político: Fujimori, la oposición y las reglas*, Lima, Fundación Friedrich Ebert.
- (2006), "Public Opinion, Market Reforms, and Democracy in Fujimori's Peru", en J. Carrión (comp.), *The Fujimori Legacy: The Rise of Electoral Authoritarianism in Peru*, University Park, Penn State University Press.
- Cerda, R., y R. Vergara (2007), "Business Cycle and Political Election Outcomes Evidence from the Chilean Democracy", *Public Choice*, vol. 132, núm. 1-2, pp. 125-136.
- Coppedge, M. (1995), "Freezing in the Tropics: Explaining Party-System Volatility in Latin America", *Midwest Political Science Association*, Chicago, abril, pp. 6-8.
- Correa Ríos, E., y M. Noé Echevarría (1994), "Elecciones y proceso político: el caso de Chile", *Perfiles Latinoamericanos*, FLACSO, diciembre, pp. 87-103.
- Dorussen, H., H. Palmer (2002), "The Context of Economic Voting: An Introduction", en H. Dorussen y M. Taylor (comps.), *Economic Voting*, Londres y Nueva York, Routledge ECPR.
- Downs, A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, Harper y Row, Nueva York.
- Drazen, A. (2000), *Political Economy in Macroeconomics*, Reino Unido, Princeton University Press.
- Duch, R., y H. Palmer (2002), "Heterogeneous Perceptions of Economic Conditions in Cross-National Perspective", en H. Dorussen y M. Taylor (comps.), *Economic Voting*, Londres y Nueva York, Routledge ECPR.

- Duch, R., y C. Anderson (2000), "Heterogeneity in Perceptions of National Economic Conditions", *American Journal of Political Science*, vol. 44, núm. 4, pp. 635-652.
- Enelow, J., y M. Hinich (1984), *The Spatial Theory of Voting*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Fearon, J. (1998), "Electoral Accountability and the Control of Politicians: Selecting Good Types Versus Sanctioning Poor Performance", en A. Przeworski, B. Manin y S. Stokes (comps.), *Democracy, Accountability and Representation*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Fiorina, M. (1981), *Retrospective Voting in American National Elections*, New Haven, Yale University Press.
- FLACSO (2006), *Una reforma necesaria. Efectos del sistema binominal*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile.
- FMI (1996), *Informe Económico del FMI*, Fondo Monetario Internacional.
- Gamboa, R., y C. Segovia (2006), "Las elecciones presidenciales y parlamentarias en Chile, diciembre 2005-enero 2006", *Revista de Ciencia Política*, vol. 26, núm. 1, pp. 84-113.
- Gómez, B., y M. Wilson (2001), "Political Sophistication and Economic Voting in the American Electorate: A Theory of Heterogeneous Attribution", *American Journal of Political Science*, vol. 45, núm. 4, pp. 899-914.
- Greene, W. H. (2003), *Econometric Analysis* (5ª ed.), India, Pearson Education.
- Hibbs, D. (1977), "Political Economy and Macro-economic Policy", *American Political Science Review*, vol. 71, pp. 1467-1487.
- ____ (1977), *The Political Economy of Industrial Democracies*, Cambridge, Harvard University Press.
- Hoskin, G., R. Masías y M. García (2003), "La decisión del voto en las elecciones presidenciales del 2002", en G. Hoskin, R. Masías y M. García (comps.), *Colombia 2002. Elecciones, comportamiento electoral y democracia*, Bogotá, Ediciones Uniandes.
- Huneus, C. (2005), "Las coaliciones de partidos: ¿Un nuevo escenario para el sistema partidista chileno", Seminario "Elecciones chilenas 2005", Departamento de Ciencia Política del Instituto de Asuntos Públicos, Universidad de Chile, 3 y 4 de noviembre de 2005.
- ____ (2006), "Las elecciones presidenciales y parlamentarias de 2005 en Chile", *Revista de Estudios Internacionales*, vol. 153, pp. 69-94.
- Iyengar, S. (1990), "Shortcuts to Political Knowledge: The Role of Selective Attention y Accessibility", en J. A. Ferejohn y J. H. Kuklinski (comps.), *Information and Democratic Processes*, Urbana y Chicago, University of Illinois Press.
- Jaime-Castillo, A. M., y J. L. Sáez-Lozano (2007), "Atribución de la responsabilidad y voto económico: El caso de España", *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, vol. LXXIV (2), núm. 294, pp. 379-413.

- Johnson, G. B., y S. R. Ryu (2010), "Repudiating or Rewarding Neoliberalism? How Broken Campaign Promises Condition Economic Voting in Latin America", *Latin American Politics and Society*, vol. 52, núm. 4, pp. 1-24.
- Jones, B. D. (2001), *Politics y the Architecture of Choice*, Londres y Chicago, Chicago University Press.
- Kahneman, D., y A. Tversky (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, vol. 47, núm. 2, pp. 263-291.
- Keech, W. (1995), *Economic Politics: The Cost of Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Key, V. O. (1966), *The Responsible Electorate*, Nueva York, Vitange Books.
- Kinder, D., y R. Kieweit (1981), "Policy-Oriented Voting in Response to Economic Issues", *American Political Science Review*, vol. 75, núm. 2, pp. 448-459.
- Krause, G. A. (1997), "Voters, Information Heterogeneity, and the Dynamics of Aggregate Economic Expectations", *American Journal of Political Science*, vol. 41, núm. 4, pp. 1170-1200.
- Kuklinski, J. H., y D. M. West (1981), "Economic Expectations and Voting Behavior in United States Senate and House Elections", *American Political Science Review*, vol. 75, pp. 436-447.
- Lau, R., P. Patel, D. Fahmy y R. Kaufman (2005), "Correct Voting Across 30 Democracies", The 63rd annual meeting of the Midwest Political Science Association.
- Lewis-Beck, M. S., y A. Skalaban (1989), "Citizen Forecasting: Can Voters See Into the Future?", *British Journal of Political Science*, vol. 19, pp. 46-53.
- ____ (1998), *Economic and Elections: The Major Western Democracies*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- ____, y M. Stegmaier (2000), "Economic Determinants of Electoral Outcomes", *Annual Review Political Science*, vol. 3, núm. 1, pp. 183-219.
- ____, y M. Stegmaier (2008), "The Economic Vote in Transitional Democracies", *Journal of Elections, Public Opinion and Parties*, vol. 18, núm. 3, pp. 303-323.
- Lin, T. M. (1999), "The Historical Significance of Economic Voting", *Social Science History*, vol. 23, núm. 4, pp. 561-591.
- Luskin, R. (1987), "Measuring Political Sophistication", *American Journal of Political Science*, vol. 31, núm. 4, pp. 856-899.
- Makuen, M., R. Erikson y J. Stimson (1992), "Peasants or Bankers? The American Electorate and the U.S. Economy", *American Political Science Review*, vol. 86, núm. 2, pp. 597-611.
- Manin, B., A. Przeworski y S. Stokes (1990), "Elections and Representation", en B. Manin, A. Przeworski y S. Stokes (comps.), *Democracy, Accountability, and Representation*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Marschack, J. (1950), "Rational Behavior, Uncertain Prospects, y Measurable Utility", *Econometrica*, vol. 18, núm. 2, pp. 111-141.

- Martinelli, C. (2006), "Análisis económico de la conducta de los votantes", *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, vol. LXXIII (2), núm. 290, pp. 211-237.
- Nadeau, R., R. Niemi y A. Yoshinaka (2002), "A Cross-National Analysis of Economic Voting: Taking Account of the Political Context Across Time y Nations", *Electoral Studies*, vol. 21, núm. 3, pp. 403-423.
- Nannestad, P., y M. Paldam (1997), "From the Pocketbook of the Welfare Man: A Poole Cross-Sectional Study of Economic Voting in Denmark, 1986-92", *British Journal of Political Science*, vol. 27, pp. 119-137.
- Norpoth, H. (2002), "On a Short Leash: Term Limits and the Economic Voter", en H. Dorussen y M. Taylor (comps.), *Economic Voting*, Londres y Nueva York, Routledge ECPR.
- Ohtani, K., y T. Toyoda (1985), "Small Sample Properties of Tests of Equality Between Sets of Coefficients in Two Linear Regressions Under Heteroscedasticity", *International Economic Review*, vol. 26, núm. 1, pp. 37-44.
- Pacek, A., y B. Radcliff (1995), "Economic Voting and the Welfare State: A Cross-National Analysis", *Journal of Politics*, vol. 57, núm. 1, pp. 44-61.
- Persson, T., G. Roland y G. Tabellini (1997), "Separation of Powers and Political Accountability", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, núm. 4, pp. 1163-1203.
- Powell, G. B., y G. D. Whitten (1993), "A Cross-National Analysis of Economic Voting: Taking Account of Political Context", *American Journal of Political Science*, 37, pp. 391-414.
- Przeworski, A., S. C. Stokes y B. Manin (1999), *Democracy, Accountability, and Representation*, vol. 2, Cambridge University Press.
- Renno, L., y W. Gramacho (2010), "Let's Blame Everyone: Executive and Legislative Evaluations of Economic Performance in Brazil and Chile", *Journal of Politics in Latin America*, vol. 2, núm. 1, pp. 53-78.
- Roberts, K. M., y E. Wibbels (1999), "Party Systems and Electoral Volatility in Latin America: A Test of Economic, Institutional, and Structural Explanations", *American Political Science Review*, vol. 93, núm. 3, pp. 575-590.
- Rodden, J., y E. Wibbels (2005), "Retrospective Voting, Coattails, y Accountability in Regional Elections", Meeting of the American Political Science Association, 2005.
- Rudolph, T. J., y J. Tobin Grant (2002), "An Attributional Model of Economic Voting: Evidence from the 2000 Presidential Election", *Political Research Quarterly*, vol. 55, núm. 4, pp. 805-823.
- Sáez Lozano, J. L. (1996), "Economía, política y elecciones en la democracia chilena, 1989-1996", *Estudios Económicos*, vol. 11, núm. 2, pp. 237-296.
- ____ (2000), "Progreso político y crecimiento económico: el caso de Chile", *Revista Hacienda Pública Española*, vol. 153, núm. 2, pp. 103-109.
- Samuels, D., y M. Shugart (2003), "Presidentialism, Elections and Representation", *Journal of Theoretical Politics*, vol. 15, núm. 1, pp. 33-60.

- Samuels, D. (2004), "Presidentialism and Accountability for the Economy in Comparative Perspective", *American Political Science Review*, vol. 98, núm. 3, pp. 425-436.
- Schmidt, P., y R. Sickles (1977), "Some Further Evidence on the Use of the Chow Test Under Heteroscedasticity", *Econometrica*, vol. 45, pp. 1293-1298.
- Segal, U. (1990), "Two-Stage Lotteries Without the Reduction Axiom", *Econometrica*, vol. 58, núm. 2, pp. 349-377.
- Shugart, M., y J. Carey (1992), *Presidents and Assemblies: Constitutional Design and Electoral Dynamics*, Nueva York, Cambridge.
- Singer, M. M. (2003), "A Cross National Analysis of Economic Voting: Toward a Simpler View of the Political Context", Annual Meeting of the Midwest Political Science Association, Chicago, IL.
- (2009), "'Defendamos lo que hemos logrado'. El voto económico en México durante la elección presidencial de 2006", *Política y Gobierno*, 15, pp. 199-236.
- (2007), "The Electoral Politics of Vulnerability and the Incentives to Cast an Economic Vote", disertación de doctorado, inédita, Duke University.
- , y G. Rosas (2007), "Perceptions of Economic Inequality and Presidential Approval: Evidence from Argentina", Annual Meeting of the Midwest Political Science Association, abril, 2007.
- Sniderman, P. (1993), "The New Look in Public Opinion Research", en A. W. Finifter, (comp.), *Political Science: The State of the Discipline II*, Washington, D. C., American Political Science Association.
- , R. Brody y P. Tetlock (1991), *Reasoning and Choice: Explorations in Political Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Stokes, S. C. (1996), "Economic Reform and Public Opinion in Peru, 1990-1995", *Comparative Political Studies*, vol. 29, núm. 5, pp. 544-565. Traducción en Stokes, S. C., 1996, "Reforma económica y opinión pública en Perú, 1990-1995", en F. Tuesta Soldevilla (comps.), *Los enigmas del poder: Fujimori 1990-1996*, Lima, Fundación Friedrich Ebert.
- (1999), "La opinión pública y la lógica del neoliberalismo", en F. Tuesta Soldevilla (comp.), *El juego político: Fujimori, la oposición y las reglas*, Lima, Fundación Friedrich Ebert.
- , A. Przeworski y J. B. Laredo (1997), "Public Opinion and Market Reforms. Limitations of the Economic Interpretation of Voting", *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, vol. 37, núm. 145, pp. 31-56.
- Suzuki, M. (1991), "The Rationality of Economic Voting", *American Journal of Political Science*, vol. 35, núm. 3, pp. 624-642.
- Tagina, M. L. (2003), "El impacto variable de las percepciones económicas en el voto oficialista", *Propuestas para la sociedad, el gobierno y la producción*, núm. 10, Buenos Aires, Universidad Nacional de la Matanza, pp. 169-190.
- (2012a), "Controlando al gobierno a través de las urnas. Un Análisis del caso Argentino entre 1995 y 2005", *Política/Revista de Ciencia Política*, vol. 50, núm. 1, pp. 111-144.

- Tagina, M. L. (2012b), "Factores contextuales, predisposiciones de largo plazo y accountability electoral en Argentina en tiempos del kirchnerismo", *Política y Gobierno*, vol. 19, núm. 2, pp. 343-375.
- ____ (2013), "Contexto político-económico y decisión de voto en Argentina (1984-2007)", VII Congreso Latinoamericano de Ciencia Política, Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP), Bogotá, 25 al 27 de septiembre de 2013.
- Tibbitts, C. (1931), "Majority Votes and the Business Cycle", *American Journal of Sociology*, vol. 36, núm. 4, pp. 596-606.
- Toyoda, T., y K. Ohtani (1986), "Testing Equality Between Sets of Coefficients After a Preliminary Test for Equality of Disturbance Variances in Two Linear Regressions", *Journal of Econometrics*, vol. 31, núm. 1, pp. 67-80.
- Villarreal, A. (1999), "Public Opinion of the Economy y the President among Mexico City Residents: The Salinas Sexenio", *Latin American Research Review*, vol. 34, núm. 2, pp. 132-151.
- Weatherford, M. S. (1983), "Parties y Classes in the Political Response to Economic Conditions", en K. R. Monroe (comp.), *The Political Process y Economic Change*, Nueva York, Agathon Press.
- Witten, G., y H. Palmer (1999), "Cross-National Analyses of Economic Voting", *Electoral Studies*, vol. 18, núm. 1, pp. 49-67.