

# **Abstención en la segunda vuelta electoral en América Latina (1978-2016)**

Moisés Madrid San Juan

FCPS - UNAM

moises.madridsj@gmail.com

## **Resumen**

El trabajo inicia con la exposición de los postulados teóricos, que se basan en el enfoque de la elección racional, que dan sustento a los argumentos esgrimidos, con lo cual se pueda ofrecer un panorama de la racionalidad de la abstención en la segunda vuelta. Posteriormente revisan los cambios en las tasas de abstención de una a otra ronda electoral en 43 elecciones de once países distintos de América Latina, en el periodo de 1978 a 2016, para después vincular las variaciones con los márgenes de victoria de la primera vuelta entre los dos candidatos que pasaron a la segunda vuelta.

## **Introducción**

Las votaciones dentro de las democracias son procesos en los cuales se espera la participación de los individuos que serán beneficiados o afectados por los resultados. Sin embargo, el diseño institucional que modera las elecciones puede tener efectos contrarios en la participación, lo que termine por propiciar el abstencionismo. Por tal motivo se considera importante el buscar esclarecer los cambios que se pueden generar en el comportamiento electoral por factores institucionales y cómo opera la relación entre ambos elementos.

Dentro de las diferentes instituciones políticas que se podrían enunciar, una que en particular llama la atención es el sistema electoral que, al ser un medio por el cual se regulan los procesos de las votaciones, probablemente esté ligado al comportamiento de los electores. La región de América Latina cuenta con algunos regímenes democráticos que han optado por integrar dentro de sus leyes un sistema electoral de segunda vuelta para las contiendas por el cargo presidencial. Entre estos países se puede nombrar a Argentina,

Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, República Dominicana, Perú, Uruguay.

El problema que aquí se considera existe en relación a la segunda vuelta es que requiere que los electores acudan una vez más a las urnas para votar, lo que implica que nuevamente se asuman los costos de la participación. A partir de las ideas propuestas por la teoría de la elección racional se puede pensar que los electores, vistos como individuos racionales, tenderán a maximizar su utilidad, por tal motivo es posible que prefieran evadir los costos que conlleva el votar. Es así que se la hipótesis de este trabajo es que al efectuarse una segunda vuelta electoral, menos votantes estarán dispuestos a asumir los costos de votar, por lo tanto habrá más abstención que en la primera vuelta. Para contrastar la hipótesis se utilizará una matriz de datos, que se compone de 43 elecciones presidenciales de 1978 a 2016 de 11 países de América Latina

### **Abstención y segunda vuelta electoral**

De manera general, las elecciones presidenciales (excluyendo a las legislativas) de segunda vuelta, también conocida como *ballotage*, son aquellas en las que se establece un umbral mínimo de votos que debe ser alcanzado por algún candidato que se encuentre en la contienda electoral, de no ser logrado, se deberá efectuar una nueva ronda de votaciones (Payne y Allamand, 2006).

Normalmente el tipo de mayoría que se utiliza para determinar al ganador de las elecciones, es la mayoría absoluta (50%+1), pero también existe el umbral reducido, en donde la proporción de votos exigido es menor que en la mayoría absoluta, por ejemplo, se puede ganar con un 45% o 40% con una diferencia de al menos 10% sobre el segundo lugar. En el *ballotage* sólo pueden competir los dos candidatos que obtuvieron el mayor número de votos en la primera vuelta<sup>1</sup> (Payne y Allamand, 2006).

---

<sup>1</sup> El método de la segunda vuelta también ha llegado a admitir más de dos candidatos en la segunda vuelta (Emmerich, 2003), una modalidad más laxa que no será tratada por estar ausente en los casos que aquí se abordarán.

Precisadas las reglas básicas del sistema electoral de segunda vuelta, es momento de exponer su nexo con la abstención, la cual se puede entender como “la falta de participación en el acto de votar” (Paquino, 1988, p. 1). Si bien las motivaciones que pueden llevar a que los electores decidan no participar pueden ser diversas, aquí se opta por utilizar los postulados de la teoría de la elección, en donde el voto es visto de manera instrumental, de modo que el elector lo utiliza como un medio para lograr sus objetivos (Aldrich, 1993; Harrop y Miller, 1987). Asimismo, el trabajo se limita a observar la relación causal de pocas variables y no pretende dar una descripción densa de cada elemento que propició a que se diera cierto nivel de abstención en cada elección.

La abstención es una acción racional porque evita que el elector asuma los costos de participar, esto en un contexto donde cualquier individuo puede disfrutar de los bienes y servicios que brinda el gobierno a partir de su gestión, aunque haya votado o no por el partido en el gobierno, Downs (1973) lo ilustra de manera simple con la siguiente ecuación:

$$1) U=f(A)$$

En donde la utilidad que obtiene cada elector está en función de las acciones emprendidas durante la administración del gobierno en turno. En los periodos electorales, el individuo cree que obtendrá para la próxima administración una mayor, menor o igual utilidad según sea el candidato ganador. El elector ordena sus preferencias a partir de la renta que espera conseguir con cada uno de los postulantes para el cargo presidencial, que en la segunda vuelta se limita a dos contendientes.

Downs (1973) utiliza el concepto de “diferencial esperada de partido”, que en sistemas bipartidistas sirve para denominar al beneficio que se obtiene de la resta de la utilidad esperada del partido *A* menos la utilidad esperada del partido *B*, y con el mismo procedimiento se calcula la diferencia para los dos partidos con mayores probabilidades de ganar una elección en los sistemas multipartidistas. En algunos casos los contendientes compiten en coaliciones y no en solitario, debido a esto, por comodidad en este trabajo se usa más el concepto candidatos antes que el de partido, por lo tanto, se optará por utilizar el término diferencial esperado de candidato (DEC). Los valores para cada candidato se basan

en el ordenamiento de preferencias de cada individuo, en notaciones del mismo autor, la ecuación se expresa así:

$$2) E(U_{t+1}^A) - E(U_{t+1}^B)$$

Mientras mayor sea el valor del DEC, mayor es la utilidad que un individuo cree que obtendrá si gana su candidato favorito. Esto es un primer incentivo para votar, ya que el elector buscará contribuir a que el candidato preferido gane para mejorar su situación, lo que lleva a que la acción colectiva no desemboque en una total abstención. Sin embargo, como se señaló en la relación de los pagos de la acción colectiva, no abstenerse genera un costo y si evadirlos es posible, aparecerán los jugadores *free rider*, que son aquellos que sólo disfrutan de los beneficios sin cooperar para su obtención.

Para que el elector se vea motivado a participar, el DEC debe ser lo suficientemente alta para hacer banal el costo de participar y por consiguiente, la renta dé un valor positivo. En caso contrario, una diferencia mínima puede llevar a la abstención. Sin adelantarse a la probabilidad de que algún candidato pueda ganar, la renta que se obtiene como producto de las votaciones se puede ejemplificar con la siguiente ecuación, propuesta por Riker y Ordeshook (1968):

$$3) R_i = B - C$$

La renta de un individuo ( $R_i$ ) es el resultado de restar los costos de participar ( $C$ ) al diferencial del beneficio que se obtienen cuando gana un candidato ( $B$ ). En el caso de  $B$ , su contenido está dado por el DEC, adoptando el método adecuado según sea el tipo de sistema de partidos. Por su parte, el costo de participar incrementa cuando una persona invierte en obtener información, tiempo para asimilarla y finalmente por asistir a las urnas para participar, si no se vota, el costo tiende a cero (Riker y Ordeshook 1968).

Una vez formalizado el modelo, hay que hacer las adaptaciones necesarias para que coincida con las características de un sistema electoral de segunda vuelta. Si la hipótesis propuesta es cierta, el número de abstencionistas incrementará en la segunda vuelta. La cuestión que surge, es por qué un individuo perdería interés en volver a votar.

En principio, como lo menciona Emmerich (2003, p. 93), la segunda vuelta “puede producir fatiga electoral en el ciudadano”, entonces no todos los individuos tendrán el mismo interés por volver a votar. Algunos, probablemente, no conozcan lo suficiente a los dos candidatos que pasan a la segunda ronda y no están dispuestos a conseguir y procesar información sobre ellos para posteriormente votar, por lo que pueden preferir abstenerse. Aún si de igual forma si tienen una noción sobre qué creen que implica que gane uno de los dos candidatos, tal vez ninguno les resulte lo suficientemente atractivo como para tomarse la molestia de acudir a las urnas o ambos le parecen opciones similares, es decir,  $B$  puede tender a cero. Ante este panorama, en la siguiente ecuación se trata de reflejar el efecto del *ballotage* sobre la  $R$ :

$$4) R_{it2} = B_{i2} - (C_{t1+t2})$$

Lo que se busca expresar la ecuación es que la renta de cada individuo en la segunda vuelta ( $R_{it2}$ ), es igual al beneficio que espera adquirir si gana su candidato preferido en el *ballotage* ( $B_{i2}$ ), menos los costos de votar, tanto de la primera como de la segunda vuelta ( $C_{t1+t2}$ ). En este caso, el DEC se calcula como el de un sistema bipartidista, pues en la segunda vuelta los  $j$  candidatos que compiten son dos ( $j = \{1, 2\}$ ). El costo de participar varía según cuántos recursos se inviertan en información y si se decide votar o no. En el caso del *ballotage*, el elector puede reducir los costos si piensa que con la información que tenía desde la primera vuelta basta para tomar su decisión.

Por otra parte, Thompson (2007, p. 281) comenta que posiblemente el aumento de la abstención en la segunda vuelta “es el resultado de un juicio de valor [del elector] que considera ‘menos importantes’ unas elecciones que otras”. Esto resulta interesante si se toma en cuenta que a veces la primera vuelta coincide con la elección de otros cargos, lo que “impregna más importancia” a esta ronda. Si la primera preferencia del votante para la elección presidencial no tenía oportunidades de ganar, de igual forma el individuo puede creer que su participación es necesaria en favor de un partido para los cargos legislativos o locales.

El *ballotage* también trae consigo una disminución en la oferta política, motivación para la abstención. No se debe perder de vista la importancia de la relación entre los partidos

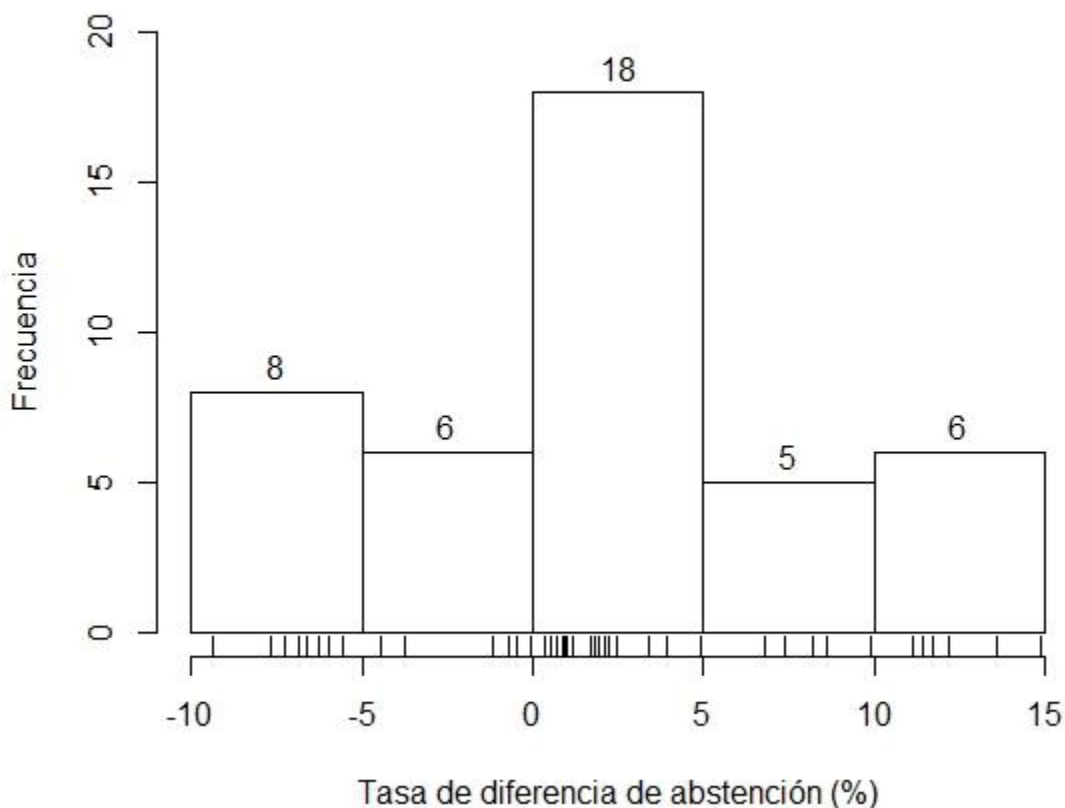
políticos y la participación, ya que, entre otras cosas, alientan la movilización del electorado para que voten y presentan plataformas políticas con las cuales los ciudadanos se pueden identificar (Pasquino, 1988). Cuando la segunda vuelta reduce el número de partidos que compiten, como un posible efecto, quizá los partidos que ya no están en la contienda pierdan el interés por incitar a la participación.

Aunado a la reducción en la oferta política, si los electores creen que los dos candidatos que compiten en la segunda vuelta no divergen nada o muy poco entre sí, es posible que aumente la abstención. Esto a causa del valor del DEC, lo que provoca que al elector le sea indiferente el resultado y por ende no se sienta incentivado para votar.

En síntesis, la segunda vuelta, aparentemente, implica más costos de participación y menos incentivos para votar. La racionalidad instrumental del individuo, en aras de maximizar su utilidad, le lleva a plantearse la idea de asumir los costos de participar en la primera vuelta si creen que es conveniente votar, pero en una segunda vuelta, sin una oferta que lo satisfaga lo suficiente, el costo de participar puede ser mayor o igual al beneficio que crea obtener si gana cualquiera de los dos candidato. Entonces, aún si se asume el costo de participar en la primera vuelta, al ser comparada con la segunda vuelta, la renta de la primera ronda es mayor gracias a los incentivos expuestos.

Para saber el grado en que varía la abstención en dos rondas diferentes de la misma elección, las tasas de abstención de cada vuelta no ayudan de mucho, o complican la observación, si se les ve de manera separada. Al restar a la tasa de abstención de la segunda vuelta, la tasa de abstención de la primera vuelta, se obtiene, lo que aquí se ha optado por llamar, la Diferencia de las Tasas de Abstención (DTA), indicador más útil para el contraste de la hipótesis propuesta. Cuando el resultado sea un valor positivo significa que la abstención aumentó, por el contrario, un número con signo negativo es una disminución de la misma.

**Gráfica 1. Variación de la abstención entre la primera y segunda vuelta electoral en América Latina (1978-2016)**



Fuente: elaboración propia con base en los datos del Apéndice.

Frecuencias relativas (fr) en porcentajes para cada barra: 18.60%, 13.95%, 41.86%, 11.62%, 13.95%

La Gráfica 1 ilustra cómo se distribuyen las frecuencias en cinco marcas de clase que agrupan los valores en intervalos del 5%. Los números arriba de cada barra son sus correspondientes frecuencias absolutas (fa), las líneas verticales debajo de cada barra reflejan las posiciones de los valores de la DTA para cada elección y dónde están más concentrados.

En la gráfica se muestra que la marca de clase con valores  $>0$  y  $\leq 5$  es la de mayor fa, 18 elecciones están entre ese intervalo de abstención, que equivalen al 41.86% del total de casos observados ( $n=43$ ) en su frecuencia relativa (fr), que son casi la mitad de los casos. La frecuencia absoluta acumulada (faa) de las dos primeras marcas de clase es de 14, con una frecuencia relativa acumulada (fra) de 32.55%, es decir, en menos de la mitad de las elecciones se reduce la DTA en la segunda vuelta electoral. Su contraparte da por resultado

una faa de 29 y una fra de 67.43%. Con esta información, la hipótesis resulta acertada en la mayoría de los casos.

Por otra parte, tampoco parece que existan valores atípicos, pues la forma que toma el histograma en la Gráfica 2.3 no muestra ningún sesgo visible, el valor del coeficiente de asimetría es de 0.2306, incluso la media (1.93%) y la mediana (1.71%) de la DTA no están demasiado separadas entre sí. Esto es interesante, ya que la hipótesis no es refutada por los 43 casos, pero el incremento de la abstención se concentra en un valor que no es demasiado elevado, en las líneas verticales debajo de las barras del histograma es más nítida la dispersión de los datos. Esto empieza a dar indicios que el costo de participar en una segunda ronda de votaciones no necesariamente alienta a una amplia proporción de votantes de la primera vuelta, a volverse abstencionistas en la segunda. Entonces, qué puede explicar esas variaciones.

Quizá se sobrestimó del costo de participar. En la ecuación número 4 se incluyeron los costos de participar en la segunda vuelta, que se consideran valores negativos para la renta que el elector espera obtener. Esto se consideró como una motivación para la abstención, pero si sólo una fracción de los votantes de la primera vuelta decidió cambiarse al lado de los abstencionistas, quizá es porque el participar tiene un bajo costo. Aún más, si los electores ya votaron una vez, puede que ya tuvieran información sobre los dos candidatos que pasaron a la segunda vuelta y, como ya se explicó, el costo de informarse ya no requiere una gran inversión.

Por otra parte, si el individuo piensa a futuro y considera los años que comprenderá el periodo presidencial del ganador, los costos de participar pueden ser irrisorios al compararlos con los beneficios que obtendrá en el tiempo de la administración al mando. El incentivo de lograr que la primera preferencia gane, puede superar aún los costos de participar una segunda vez. El efecto consecuente es una menor probabilidad de que los electores se vuelvan abstencionistas en el *ballotage*.

El incremento en la DTA puede que sea mayor en las elecciones donde haya individuos que se informaron menos en la primera vuelta o en donde a los electores les importe su utilidad inmediata. Empero, estas ideas sirven más como hipótesis para justificar porque la

abstención tiene una pequeña variación de una a otra ronda electoral, pero no se prestan como evidencia empírica para aceptar el argumento. Además, en esta investigación se carece de datos para contrastar estos argumentos, aunque permiten avanzar sin pensar que los costos de participar siempre son los mismos o que explicarán y determinarán, por sí solos, las variaciones de las tasas de abstención.

Por lo anterior, es conveniente aportar variables independientes que se puedan enfrentar a los hechos. Para este fin, se agregarán al modelo dos nuevos elementos que señalen por qué el elector no se abstuvo en la segunda vuelta. Es así que se consideró la existencia de motivaciones para la participación. Se indicaron incentivos que inducen a participar en la primera vuelta, pero que desaparecen en la segunda ronda, pero por qué no debería de existir también en esta última otros insumos que también motiven la participación.

Por algún motivo, a los electores les resulta una acción preferida el votar, ya sea por cumplir con un deber cívico, su lealtad al sistema político, reafirmar su partidismo, en resumen, forman parte de un voto expresivo. El conjunto de esas variables que propician la participación, Riker y Ordeshook (1968) las sintetizan en el término  $D$ , que alude a las motivaciones positivas del voto, que ayudan a que los costos sean inferiores a los beneficios.

Entonces, siguiendo a Riker y Ordeshook (1968), aunque  $C > B$ , si  $D > B - C$  o, escrito de otra manera,  $D + B > C$ , se ha de esperar que  $R$  sea positiva y por consiguiente, que la participación sea preferida a la abstención. Los votantes son racionales, porque participaron debido a que su renta se veía favorecida por elementos no observados en la ecuación 4. Al añadir el término  $D$ , la ecuación queda así:

$$5) R_{it2} = B_{t2} - C_{t1+t2} + D_{t1+t2}$$

Como se aprecia, el hecho de incluir el término  $D$  resulta muy simple y no clarifica demasiado las variaciones de la DTA. Tanto  $C$  como  $D$ , son elementos que, se asume, intervienen en los cálculos de los individuos y que permiten intuir por qué los electores votan o se abstienen. Pero ambos términos abarcan demasiado para distinguir cuáles son los costos o puntos favorables de votar que los electores consideran para actuar. Son tan

difusos que Riker y Ordeshook (1968) los postulan como constantes en los procesos electorales y que al combinarlos, se representan como  $K$ , lo que deja la ecuación de esta forma:

$$6) R_{it2} = B_{it2} + K$$

En donde:

$$7) K = C_{t1+t2} + D_{t1+t2}$$

Básicamente,  $K$  indica el conjunto de costos y beneficios del voto expresivo que no se observan y provocan que los electores se conviertan en abstencionista o votantes. Su valor es positivo si los beneficios no observados en la segunda vuelta logran convencer al elector de participar, por el contrario, su valor es negativo si la suma de los costos en la primera y segunda vuelta abruma lo suficiente al elector, para que decida no acudir a las urnas. Es así que una  $D$  grande pudo ser la causa de que los electores votaran en la segunda vuelta, lo que finalmente llevo a que 14 de las 43 elecciones revisadas presentaron una reducción en la DTA, es decir, una mayor tasa de participación.

El término  $D$  es una opción tentadora para simplificar el por qué los electores votan, pero no es eficiente para explicar las causas de la abstención, pues deja dudas de qué variables tienen mayor impacto y cómo intervienen en la decisión de elector. Hay que explorar otro camino que no sólo se centre en  $C$  y la ambigüedad de  $D$ , para anexar un elemento que complemente al modelo.

Por la ecuación 5, se asume que la renta que el elector espera recibir al final de una elección que efectuó una segunda vuelta está dada por el hecho de que gane alguno de los dos candidatos que compiten en el *ballotage*, que, a su vez, se condiciona por los costos de participar y por los beneficios no observados que le provee al individuo la acción de votar. Ahora, lo que se debe interrogar es ¿los electores basan su decisión sólo en la renta esperada? Si es así, entonces los individuos, de todas las opciones que se le presentan, seleccionan la que consideran la más óptima.

En esta investigación se considera que la renta no basta para explicar el comportamiento de los electores. El modelo integrará un elemento que media la decisión del elector para optar por abstenerse o no en la segunda vuelta, ese elemento es la probabilidad de ganar del candidato más preferido. Por lo tanto, no se presume que la relación segunda vuelta-abstención sea estrictamente directa.

### **Competitividad**

La probabilidad de éxito ayuda al individuo a plantear si para maximizar su utilidad, es conveniente que acuda a votar o no. Es una motivación que en algunos casos da viabilidad a la acción de participar y en otros no. El hecho de que la DTA sea mayor en algunas elecciones más que en otras, puede que no sea producto de la ausencia o presencia absoluta de un elemento, sino por la variación del mismo. Un ejemplo lo es la probabilidad de que un candidato gane, que no es la misma para todos los postulantes en las distintas elecciones.

¿Cómo la probabilidad de ganar de algún candidato le indica a los electores si es conveniente votar o abstenerse e influye en su utilidad? Esta pregunta es necesaria para avanzar e integrar la información pertinente para entender cómo opera el comportamiento electoral. De inicio, cabe recordar que los procesos electorales democráticos guardan un grado de incertidumbre, pero los individuos pueden tener una noción de la probabilidad con la que se espera que un candidato gane la elección.

La probabilidad con la cual los individuos ven que el triunfo se inclina más hacia el lado de un candidato, o para más de uno, no tiene un valor igual para todos. Esa probabilidad, es más bien una probabilidad subjetiva, pues se basa en las creencias y estimaciones de cada elector sobre quién o quiénes son los postulantes con mayor oportunidad de acaparar más número de votos. Pero todos los electores están bajo un flujo de información que toma un referente común, la competencia es la misma y ésta puede ser apreciada con similitud.

Cada conjunto de electores para cada elección, tienen consciencia, mayor o menor, de qué candidatos son potencialmente aspirantes a ganar, quiénes quedarán en segundo lugar, tercero, etc. ¿De dónde proviene la información para ordenar los escenarios según su probabilidad de suceder? En cualquier sistema electoral, las encuestas bien podrían ser una

fuentes de información para ponderar la factibilidad de que gane un candidato, pero en el de segunda vuelta, al efectuarse ésta, los resultados de la primera ronda son datos valiosos para el elector. Al respecto, Sartori (1994) comenta:

Los demás sistemas electorales sólo dan una oportunidad; la doble ronda, y sólo ella, da dos oportunidades. Al votar una sola vez, el elector ejerce su derecho con poco conocimiento, con dos votaciones, la segunda vez vota con plena visión de la situación (p. 78).

¿De qué situación es más consciente el elector? La que principalmente interesa en esta investigación, es que en el *ballotage* los individuos saben quiénes son los dos candidatos que concentran más votos y pasaron a la segunda vuelta. Asimismo, identifican al candidato que quedó en primer lugar y la brecha de votos con la que supera al segundo lugar.

El grado de competitividad resulta de gran interés, pues ayuda a revisar cómo la regla de una segunda vuelta de votaciones puede influir en el comportamiento de los electores, ya que afecta sus estrategias al brindarles nueva información para sus decisiones. Asimismo, no se ha de perder de vista que esta variable es producto de las posibilidades que ofrece el sistema electoral de segunda vuelta, pues en este es posible observar el respaldo de votos que gozan dos candidatos que compitieron en una primera ronda y que lo deben volver a hacer una vez más para decidir al ganador.

En las elecciones democráticas, es normal que en el mercado electoral exista una oferta política con más de una opción de compra. Con la presencia de más de un candidato se puede hablar de competencia, que Reynoso (2011) define como “la estructura o regla del juego que permite y garantiza que los partidos compitan entre sí” (p. 8). Sin embargo, no todas las elecciones competidas son iguales, un detalle diferenciador es la competitividad. Sartori (en Reynoso 2011) dice que cuando “dos o más partidos consiguen resultados aproximados y ganan por escasos márgenes” (p. 8) la elección es competitiva.

Las elecciones competidas pueden ser más o menos competitivas. La competitividad puede ser medida bajo diversos criterios, como por la asignación y distribución de recursos para los gastos de campaña de los candidatos o por la imparcialidad de las instituciones gubernamentales para no favorecer a ningún postulante. Sin embargo, estos pueden ser más

bien elementos que facilitan la competitividad. Aquí, en cambio, se toma una característica más acotada, que es el margen de victoria (MV), un indicador que resulta de la proporción de votos obtenidos del candidato más votado ( $P_1$ ) menos la proporción de votos del candidato que le sigue inmediatamente ( $P_2$ ) (Reynoso, 2011), es decir, la brecha de votos que separan a un candidato de otro. La siguiente ecuación resume cómo obtener el valor del indicador:

$$8) MV = P_1 - P_2$$

Mientras más grande sea MV, mayor es el número de votos por los cuales un candidato supera a otro y lo que indica una menor competitividad. En la segunda vuelta electoral, los individuos conocen el resultado de las votaciones en la primera vuelta, por lo cual conocen el MV que existe entre los dos candidatos que pasaron al *ballotage*. Esta información no les garantiza a los electores saber en definitiva quién ganará en la segunda ronda, pero sí les ofrece una idea de la probabilidad subjetiva de quién tiene mayores posibilidades de resultar victorioso en la contienda.

Se asumirá que a partir de los resultados de la primera ronda el elector piensa de la siguiente manera: cuando un margen de victoria en la primera vuelta es grande, la competitividad es baja y, por consiguiente, uno de los dos candidatos tiene altas probabilidades de ganar la elección, en cambio, el otro candidato tiene reducidas posibilidades de triunfar.

Definido el concepto de competitividad y señalado cómo operacionalizarlo, se puede replantear la primer hipótesis, que indicaba que una segunda vuelta produce un aumento en las tasas de abstención. Como la evidencia lo muestra con los valores de la DTA, de las 43 elecciones, la abstención en la segunda vuelta aumentó, en diferente medida, sólo en 29 casos y se redujo en 14.

Por lo anterior, se propone que la relación está medida por otra variable, que es la competitividad. La hipótesis es que a menor competitividad mayor incremento de la abstención en la segunda vuelta. Para que el elector decida si le conviene evadir C, posterior a calcular el DEC, con el MV de la primera vuelta evalúa la probabilidad de éxito

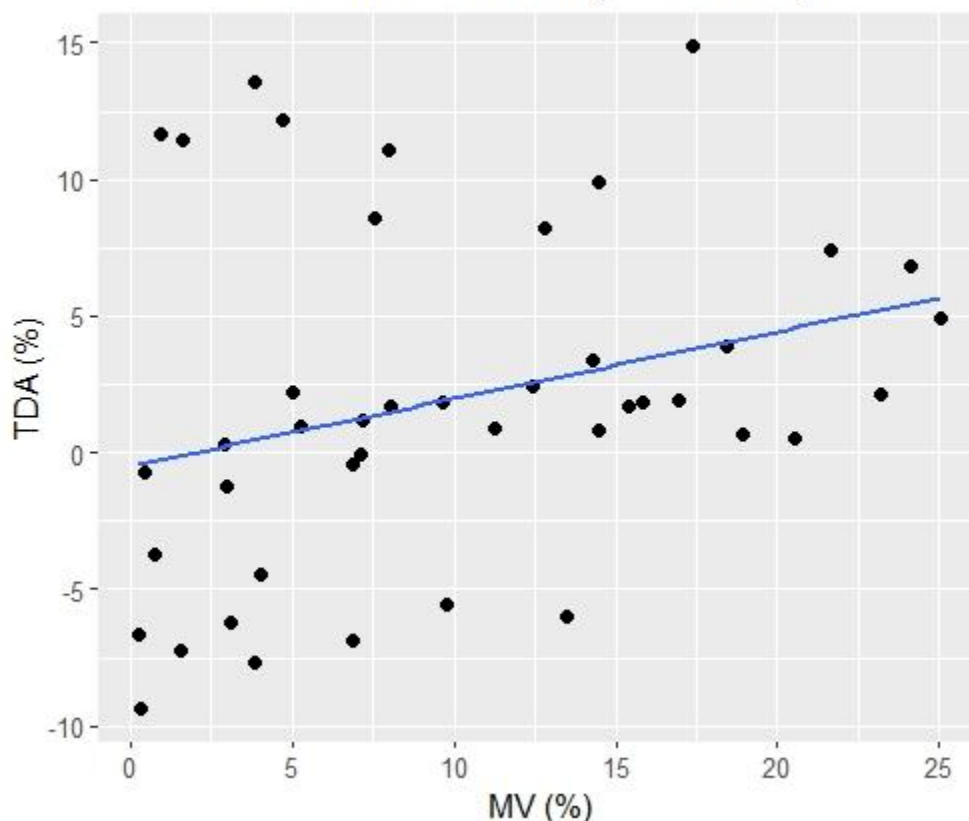
de su primera preferencia. Si cree que la probabilidad de ganar es baja o demasiada alta, se abstiene. Mientras más estrecho es el MV, los resultados son más inciertos y el elector está más motivado a participar. Sartori (1994) dice que “Un votante que conoce los resultados previos, que puede por lo tanto calcular las posibilidades de ganar de cada candidato, sin duda es un votante que ‘vota racionalmente’” (p. 79). En este caso, no sólo vota racionalmente, también se abstiene racionalmente, con la terminología de este mismo autor, existe una “elección inteligente”.

Antes de contrastar la hipótesis es necesario cuestionarse lo siguiente ¿cuándo una elección puede ser considerada con alta o baja competitividad? Ofrecer un estándar para aceptar o no que una elección de segunda vuelta es competitiva con base en el MV, puede caer en una arbitrariedad. Lo que aquí se considera pertinente, es aceptar que las votaciones se pueden diferenciar por el grado en que son más o menos competitivas.

Como los electores asignan probabilidades subjetivas a las oportunidades que creen que tienen los candidatos para ganar las elecciones, algunos pueden requerir de un MV más o menos estrecho para convencerse de que vale la pena votar o, por el contrario, que es mejor abstenerse. Por lo tanto, a medida que la competitividad sea menor, es más fácil que se alcance a un mayor número de electores renuentes a abstenerse, porque tienen las expectativas de que con un cierto MV su candidato preferido aún puede ganar. Además, esto podría clarificar por qué algunas veces la participación incrementa si la competitividad es alta: electores que en la primera vuelta no estaban seguros de sufragar, porque no sabían si su candidato preferido no tenía posibilidades de ganar, ahora tienen motivos para creer que su voto es más eficiente para definir los resultados.

Si los argumentos expuestos se aproximan a lo que sucede a nivel empírico, la relación entre la abstención y la competitividad debería ser tal que a medida que aumenta una variable, la otra también lo hace. Los indicadores para cada una de las variables son la DTA y *el* MV, respectivamente, su distribución se puede visualizar en la siguiente gráfica, que introduce al contraste de la segunda hipótesis de esta investigación.

Gráfica 2. Relación de la TDA y el MV  
en América Latina (1978-2016)



Fuente: elaboración propia con base en los datos del Apéndice

En la Gráfica 2, se ilustra cómo se dispersan los puntos para cada una de las 43 elecciones estudiadas. Sus coordenadas se basan en el MV como la variable independiente en el eje de las abscisas y la DTA como la variable dependiente en eje de las ordenadas. A través de la línea de tendencia central se aprecia que existe una relación positiva, coherente con la hipótesis de que a mayor MV en la primera vuelta, mayor es el incremento de la abstención en la segunda vuelta en comparación a la primera ronda.

Aparentemente la hipótesis no es falsa, el coeficiente que arroja la regresión indica que a medida que el MV aumenta en 1%, la pendiente de la DTA incrementa en 0.24%, con una significancia del 0.05. Al aplicar un modelo de efectos fijos se tiene, la competitividad, genera un coeficiente de 0.245 con una significancia estadística de  $p < 0.01$ . El cruzar estos datos revela más que cuando sólo se utilizó la perspectiva que se basa únicamente en los costos de participar o en el valor expresivo, en donde las formulaciones de dicho modelo no

presentan datos que muestren en qué medida influyen estos elementos en la toma de decisiones de los electores.

### **Conclusiones**

La segunda vuelta es un método de elección que vale la pena ser estudiado, pues mientras que por un lado busca fortalecer la legitimidad de los ganadores, por otro lado puede tener efectos adversos para las elecciones democráticas uno de esos efectos se puede presentar sobre la participación, que al disminuir quizá sea una señal de un descontento con el proceso electoral, sin embargo, una mayor abstención puede ser el resultado de una estrategia de los individuos para maximizar su utilidad al evadir los costos de votar. Si la asistencia a las urnas es de preocupar, es útil indagar en las causas de la abstención y si existe algún nexo con el sistema electoral.

Aquí se desarrolló una investigación con la intención de aportar más información sobre el comportamiento electoral, pero que no se escapa de omitir elementos, como las variables de los perfiles electorales o las condiciones políticas, económicas, sociales o culturales en las que se llevaban a cabo las elecciones, que al ser estudiados puedan revelar nuevas cosas. Para cerrar se comentará lo que se logró y algunos puntos que pueden nutrir a este y futuros análisis. Los hallazgos permiten aceptar que existe una tendencia a que en *ballotage* la abstención supere a la que se produjo en la primera vuelta, con 29 elecciones que lo confirman. Sin embargo, como 14 elecciones contradicen la primera hipótesis, pues la participación era la que aumentaba en la segunda vuelta, se cuestionó el motivo por el cuál sucedió eso. Por lo tanto, en esta investigación se argumenta que la segunda vuelta no es por sí misma la causa directa de la variación de la abstención, sino que gracias a ella se produce nueva información que le facilita al elector tomar la decisión de votar o abstenerse.

Los electores tienen presente que existe un costo por participar, pero también creen que estarán mejor si gana algún candidato, de tal forma que se ven motivados a participar y minimizar el problema de los costos. Empero, no siempre es factible votar, ya que no hay certidumbre de quién será el ganador y, por ende, que el elector reciba el beneficio que esperaba obtener. Esto lleva a que los individuos busquen fuentes de información que minimicen la incertidumbre, tal como lo es la competitividad, que ayuda a que los electores

se orienten a través de la probabilidad subjetiva de que un candidato tenga éxito en la contienda y salga con la victoria.

En el caso de la segunda vuelta electoral, los individuos conocen los resultados de la primera ronda, los cuales dan la oportunidad de reflexionar la capacidad que se tiene para incidir en quién obtendrá el triunfo en las votaciones. Se tomó al margen de victoria como un indicador de competitividad, que señala cuan alejada o cercana es la separación de la proporción de votos de dos candidatos, que permite imaginar la dificultad para que un candidato pueda alcanzar o superar al otro.

En elecciones más cerradas, los electores pueden creerse capaces de romper un empate o revertir los resultados, o sentirse amenazados que su candidato preferido pierda ante el otro contendiente. En elecciones con baja competitividad, era más previsible quién ganaría y por consiguiente se desmotivaba la participación, pues la percepción que se da en este escenario, es que votar no mejora ni empeora la situación de ningún candidato. Es así que la abstención varía en función de la competitividad de la primera vuelta de los dos candidatos que se enfrentan en el *ballotage*, esta relación resulto ser estadísticamente significativa.

## Apéndice

País	Año	TA 1	TA 2	DTA	VC 1 (%)	VC 2 (%)	MV
Argentina	2015	18.77%	19.11%	0.34%	37.08%	34.15%	2.93%
Brasil	2014	19.40%	21.11%	1.71%	41.59%	33.55%	8.04%
	2010	18.13%	21.50%	3.37%	46.91%	32.61%	14.30%
	2006	16.75%	18.99%	2.24%	46.61%	41.63%	4.98%
	2002	17.80%	19.91%	2.11%	46.40%	23.20%	23.20%
	1989	11.94%	14.39%	2.45%	28.52%	16.08%	12.44%
Chile	2013	50.64%	58.02%	7.38%	46.70%	25.03%	21.67%
	2009	12.29%	13.14%	0.85%	44.06%	29.60%	14.46%
	2005	13.01%	13.55%	0.54%	45.96%	25.41%	20.55%
	1999	10.06%	9.37%	-0.69%	47.96%	47.51%	0.45%
Colombia	2010	50.71%	55.66%	4.95%	46.54%	21.49%	25.05%
	1998	55.94%	49.29%	-6.65%	34.59%	34.34%	0.25%
	1994	66.05%	56.68%	-9.37%	45.30%	44.98%	0.32%
Costa Rica	2014	31.81%	43.50%	11.69%	30.64%	29.71%	0.93%
	2002	31.16%	39.78%	8.62%	38.58%	31.05%	7.53%
Ecuador	2006	28.53%	24.06%	-4.47%	26.83%	22.84%	3.99%
c/UR*	2002	35.02%	28.78%	-6.24%	20.43%	17.37%	3.06%
Ecuador	1998	35.83%	29.86%	-5.97%	35.69%	22.19%	13.50%
	1996	32.75%	29.01%	-3.74%	22.87%	22.11%	0.76%
	1992	29.12%	27.11%	-6.85%	31.88%	25.03%	6.85%
	1988	22.74%	22.28%	-0.46%	24.48%	17.61%	6.87%
	1984	29.12%	21.87%	-7.25%	28.73%	27.20%	1.53%
	1978	27.17%	19.51%	-7.66%	27.70%	23.86%	3.84%
El Salvador	2014	44.68%	39.11%	-5.57%	48.00%	38.21%	9.79%
	1994	47.20%	54.02%	6.82%	49.11%	24.99%	24.12%
Guatemala	2015	30.26%	43.85%	13.59%	21.86%	18.00%	3.86%
	2011	31.14%	39.36%	8.22%	36.01%	23.20%	12.81%
	2007	39.63%	51.80%	12.17%	28.23%	23.51%	4.72%
	2003	42.10%	53.21%	11.11%	34.33%	26.36%	7.97%

	1999	46.23%	61.10%	14.87%	47.72%	30.32%	17.40%
	1995	53.20%	63.12%	9.92%	36.50%	22.04%	14.46%
	1990	43.56%	55.00%	11.44%	25.72%	24.14%	1.58%
	1985	30.72%	34.62%	3.90%	38.65%	20.23%	18.42%
Perú	2016	18.19%	19.90%	1.71%	32.64%	17.23%	15.41%
	2011	16.28%	17.45%	1.17%	27.80%	20.66%	7.14%
	2006	11.29%	12.29%	1.00%	25.69%	20.41%	5.28%
	2001	17.72%	18.63%	0.91%	37.03%	25.77%	11.26%
	2000	17.17%	18.99%	1.82%	49.87%	40.23%	9.64%
	1990	21.70%	20.50%	-1.20%	27.60%	24.62%	2.98%
República Dominicana	1996	21.37%	23.20%	1.83%	45.93%	30.12%	15.81%
Uruguay	2014	9.49%	11.42%	1.93%	47.81%	30.88%	16.93%
	2009	10.10%	10.81%	0.71%	47.96%	29.07%	18.89%
	1999	8.21%	8.16%	-0.05%	39.06%	31.93%	7.13%

Fuente: elaboración propia (Ver Fuentes electrónicas consultadas para los resultados electorales)

Abreviaturas:

TA1: Tasa de abstención en la primera vuelta.

TA2: Tasa de abstención en la segunda vuelta.

DTA: Diferencia de las Tasas de Abstención.

VC 1 (%): Proporción de votos del candidato en primer lugar en la primera vuelta.

VC 2 (%): Proporción de votos del candidato en segundo lugar en la primera vuelta.

MV: Margen de Victoria entre los candidatos del primer y segundo lugar en la primera vuelta.

\*Ecuador c/UR alude al país cuando acepta el umbral reducido para que un candidato pueda ganar.

### Fuentes consultadas:

Aldrich, J. (1993). "Rational Choice and Turnout". *American Journal of Political Science*. Vol. 37, No. 1, pp. 246-278. URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0092-5853%28199302%2937%3A1%3C246%3ARCAT%3E2.0.CO%3B2-K>

Downs, A. (1973). *Teoría económica de la democracia*. Madrid, Aguilar.

Emmerich, G. (2003). "La segunda vuelta electoral. Modalidades, experiencias y consecuencias políticas" en P. Becerra, *et al.* (Comps.), *Contexto y propuestas para una agenda de reforma electoral en México*. México, Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, pp. 85-106.

Harrop, M., y Miller, W. (1987). *Elections and voters*. New York, The Meredith Press.

Pasquino, G. (1988). "Abstencionismo" en N. Bobbio, *et al.* (Dirs.), *Diccionario de Política*. México, Siglo XXI, pp. 1-3.

Payne, M., y Allamand, A. (2006). "Sistemas de elección presidencial y gobernabilidad democrática" en M. Payne, *et al.* (Eds.), *La política importa: democracia y desarrollo en América Latina*. Washington, D.C., IDEA-BID, pp. 19-39.

Reynoso, D. (2011). "Aprendiendo a competir. Alianzas electorales y margen de victoria en los estados mexicanos, 1988-2006". *Política y Gobierno*. Vol. XVIII, No. 1, pp. 3-38. URL: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60327300001>

Riker, H., y Ordeshook, P. (1968). "A theory of the calculus of voting". *The American Political Review*. Vol. 62, No. 1, pp. 25-42. URL: [http://www.uky.edu/~clthyn2/PS671/Riker\\_1968APSR.pdf](http://www.uky.edu/~clthyn2/PS671/Riker_1968APSR.pdf)

Sartori, G. (1994). *Ingeniería constitucional comparada: Una investigación de estructuras, incentivos y resultados*. México, FCE.

Thompson, J. (2007). "Abstencionismo y participación electoral" en D. Nohlen, *et al.* (Comps.), *Tratado de derecho electoral comparado en América Latina*. México, FCE, pp. 266-286.

### Fuentes electrónicas consultadas para los resultados electorales:

Brito, G. (2015). “Informe electoral Argentina 2015”. *CELAG*. URL: <http://www.celag.org/wp-content/uploads/2015/11/Informe-Electoral-Argentina-Balotaje-2015.pdf>

Cámara Nacional Electoral. (2005). “Elecciones nacionales 2015”. URL: <https://www.electoral.gov.ar/elecciones2015.php>

Consejo Nacional Electoral. (s.f.). “Sistema estadístico electoral”. URL: <https://app03.cne.gob.ec/EstadisticaCNE/Ambito/Distributivo/Distributivo.aspx>

Corte Electoral. (s.f.). “Estadísticas”. URL: <http://www.corteelectoral.gub.uy/gxpsites/page.aspx?3,26,294,O,S,0>,

FLACSO-Chile Observatorio de Política Nacional. (2014). “Informe trimestral de coyuntura”. URL: <http://www.flacsochile.org/wp-content/uploads/2014/04/Informe-Coyuntura-Nro.-0.pdf>

Georgetown University. (s.f.). “Political Database of the Americas”. Estados Unidos, Georgetown University. URL: <http://pdba.georgetown.edu/Elecdata/elecdata.html>

Ibarra, H. (1996). “Las elecciones de 1996 o la costeñización de la política ecuatoriana”. *Ecuador Debate*. No. 32, pp. 23-31. URL: <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/6049/3/RFLACSO-ED38-03-Ibarra.pdf>

Jurado Nacional de Elecciones. (s.f.). “Estadística electoral”. URL: <http://portal.jne.gob.pe/informacionelectoral/estadisticaelectoral/Estad%C3%ADstica%20Electoral.aspx>

Registraduría Nacional del Estado Civil. (s.f.). URL: <http://www.registraduria.gov.co/-Presidencia-.html>

Servicio Electoral de Chile. (s.f.). “Resumen histórico”. URL: <https://www.servel.cl/resumen-historico/>

Tribunal Calificador Electoral. (s.f.). “Resultados electorales”. URL: <http://www.tribunalcalificador.cl/resultados-electorales/>

Tribunal Superior Eleitoral. (s.f.). “Eleições anteriores”. URL: <http://www.tse.jus.br/eleicoes/eleicoes-ant anteriores/eleicoes-ant anteriores>

Tribunal Supremo de Elecciones. (s.f.). “Estadísticas electorales y civiles”. URL: <http://www.tse.go.cr/estadisticas.htm>

Tribunal Supremo Electoral de El Salvador. (s.f.). “Elecciones”. URL: <http://www.tse.gob.sv/2012-01-05-21-47-58/memoria-de-elecciones>

Tribunal Supremo Electoral de Guatemala. (s.f.). “Memorias electorales. URL: <http://www.tse.org.gt/index.php/comunicacion/publicaciones/memorias/145-memorias-electorales>

Oficina Nacional de Procesos Electorales. (s.f.). “Histórico de elecciones”. URL: <https://www.web.onpe.gob.pe/elecciones/historico-elecciones/>

Organización de los Estados Americanos. (1997). “Observaciones Electorales en República Dominicana 1994-1996”. URL: [http://www.oas.org/sap/publications/1996/moe/dominican\\_rep/doc/pbl\\_00\\_1996\\_spa.pdf](http://www.oas.org/sap/publications/1996/moe/dominican_rep/doc/pbl_00_1996_spa.pdf)

Organización de los Estados Americanos. (1999). “Observaciones Electorales en Ecuador 1998”. URL: [http://www.oas.org/sap/publications/1998/moe/ecuador/pbl\\_17\\_1998\\_spa.pdf](http://www.oas.org/sap/publications/1998/moe/ecuador/pbl_17_1998_spa.pdf)