

Información y democracia: La paradoja del ignorante racional

Daniel Ricardo Pérez Cabarcas

Resumen

El presente trabajo da en su introducción una breve recopilación de las distintas corrientes teóricas del comportamiento electoral para dar énfasis a la corriente de la elección racial desarrollada por Anthony Downs en 1957, sobre la que, a lo largo del tiempo, se ha trabajado extensamente en la academia con el fin de analizar e interpretar las conductas que derivan del costo y beneficio del voto que ejerce el ciudadano en el modelo democrático representativo actual. En esa línea, el devenir del artículo expone tanto las características de esta corriente en relación con el concepto de información como las consecuencias y los retos que representa la paradoja del ignorante racional en el contexto de la democracia colombiana, con el fin de dar, en últimas, una probable explicación al fenómeno de degradación democrática.

Comportamiento electoral

No se dice nada nuevo si se menciona que la democracia representativa se sustenta idealmente en la decisión informada de sus electores. Tampoco se dice nada nuevo si, ante el escenario ideal presentado pasamos un breve vistazo a la sociedad contemporánea para percibir que, en términos reales, son muy pocos los votantes que ejercen el llamado "voto de opinión.^{en} las urnas. En realidad, poner de evidencia esta falla en nuestro sistema no resulta tampoco algo novedoso y, en esa medida, varios han sido los autores en mencionar esta falencia dentro de nuestro sistema político. Particularmente, en el libro *El Mito del Votante Racional: Por qué las Democracias Escogen Malas Políticas* (Caplan, B., 2018), se expone, con base en el planteamiento anterior, que precisamente la fragilidad de las democracias contemporáneas, no tienen que ver necesariamente con un problema estructural del sistema jurídico democrático sino más bien con la susceptibilidad del votante a la información sesgada, fútil y contradictoria (lo que podríamos llamar como desinformación) que proporcionan los propios partidos políticos:

"La esencia de la democracia política, el derecho a voto, se ha visto erosionada conforme el sufragio y la política cara a cara ceden terreno ante la plutocracia que domina la financiación de las campañas. (...) Hay una conexión directa entre el dominio que ejerce en la política el dinero de los grupos con intereses particulares, la publicidad agresiva pagada y las estrategias basadas en sondeos a grupos objetivo, por un lado, y el abandono por parte de los ciudadanos por el otro. (...) La gente llega a la conclusión de que la política es algo que les excluye" (p. 21).

Este análisis, incipiente en su conformación, no es otra cosa que uno entre muchos que se ha realizado en el último siglo con el auge de los modelos democráticos representativos principalmente en Occidente. Murilo Kuschick Ramos (2013), a través de su artículo *Teorías del comportamiento electoral* y algunas de sus aplicaciones, realiza una variada enunciación de las diversas teorías sociológicas que han estudiado el comportamiento electoral respecto de las motivaciones y las acciones previas al voto en democracia. En su misma dirección,

Montecinos, E. (2007) en *Análisis del comportamiento electoral: De la elección racional a la teoría de redes*, encuentra que dentro de los análisis de comportamiento electoral existe de forma más o menos frecuente tres teorías que se repiten a lo largo de los artículos académicos. En suma, ambos autores concluyen que las de mayor peso a lo largo del tiempo han sido la corriente sociológica o de la escuela de Columbia (Parsons y Lazarsfeld); la corriente psicosocial, también conocida como la escuela de Michigan (Campbell) y finalmente, una que resuena por su aporte de los modelos analíticos económicos al estudio del votante, la teoría de la elección racional, desarrollada inicialmente por Anthony Downs (1957) con la publicación del libro *The Economic Theory of Democracy*. En él, Downs presenta un prototipo de votante que, mediante el pensamiento racional, evalúa el costo y el beneficio de informarse sobre los programas de gobierno y los candidatos de una elección genérica.

Downs finalmente concluye que, de realizarse tal operación racional no solo es posible, sino que puede llegar a ser probable que el elector, consciente del alto costo de informarse correctamente en contraposición con la ínfima diferencia que representa su voto en un proceso electoral de millones de personas, decida marginarse del conocimiento sobre los candidatos para, llegado el caso, dar su voto sin mayor información que le sustente: “Es irracional mantenerse bien informado en materia de política, puesto que el escaso rendimiento que van a producir los datos que se obtengan no justifica el gasto requerido en términos de tiempo y otros recursos” (Downs, 1957, p. 259). Al anterior postulado, Overbye (1995) y Fiorina (1976), aclararon las críticas a la teoría inicial de Downs, en la línea de establecer parámetros de separación entre el hecho de votar y el voto en sí mismo (la elección de por quién o qué votar).

Sin detrimento de las teorías previamente mencionadas, esta última corriente investigativa, en palabras de Criado (2003), es la más relevante en este campo de estudio, en razón a lo siguiente: “Resumiendo, este enfoque se basa en un número reducido de premisas que son esenciales y que permiten hacer inferencias lógicas y prever las decisiones de los actores políticos. Esta línea de investigación ha construido modelos que tienen la ventaja de lograr un buen compromiso entre la simplicidad y el realismo. Descartan los elementos no esenciales y no se preocupan tampoco en profundizar en la naturaleza de los factores que están detrás de esos puntos centrales”.

El ignorante racional

El suceso de que un voto concreto llegue a afectar al resultado general de unas elecciones es de una probabilidad tan reducida que un egoísta práctico no presta ninguna atención a la política. Elige ser, en terminología económica, un ignorante racional (Caplan, B., 2018, p. 19). La consideración del marginal beneficio de una correcta preparación para la realización del voto implica, inevitablemente, que los electores puedan elegir no votar por el costo que representa hacerlo en condiciones. Sin embargo, siendo el escenario de Downs uno claramente paradójico pues el proceso realizado por el votante, por más de que su resultado (ser ignorante) pueda considerarse dañino, es completamente racional, en su práctica implica muchos otros elementos que sofocan la toma de decisiones conscientes del votante. Harvey (1994), en respuesta al desdén de Downs frente al simple acto de votar, señala que “las personas votan no sobre la base de sus preferencias políticas o por una política en particular, sino más bien porque el acto de votar se requiere como una condición de aceptación en su familia, vecindario, amigos, colegas de trabajo y en otras personas requieren la aceptación de un partido político o un grupo de interés. Por lo tanto, el origen de la motivación expresiva del voto son los beneficios derivados de mantener una cierta reputación” (Montecinos, E. 2007).

Entre medias del hecho de votar o no votar, el acto mismo del elector, generalmente inconsciente, de operativizar la decisión de votar sobre la fórmula costo – beneficio, en un contexto donde su reputación puede verse afectada por el hecho de no votar, puede llevar al votante a ejercer su deber cívico, sí, pero con una pobre base cognoscitiva sobre los candidatos que participan de las elecciones, muchas veces fundadas sobre la excesiva valoración de información irrelevante, como la edad, la religión o el físico de los candidatos, la simple evaluación en retrospectiva de las vivencias personales, correlacionadas al actuar de gobierno como si este hubiera tenido injerencia puntual en la vida personal del votante, o, en últimas, una suerte de adhesión sentimental a las ideas defendidas por uno u otro candidato, pertenecientes para los votantes a su fuero interno como una parte básica de su personalidad.

“En teoría, los electores deciden su voto calculando los beneficios que pueden obtener de un gobierno de uno u otro partido. En la práctica, dado que la información sobre los programas y sus posibles repercusiones, la competencia de los candidatos y la sinceridad de sus intenciones, excede a la que puede reunir y analizar cualquier elector común, los electores pueden utilizar lo que podemos llamar atajos informacionales: la ideología o identidad partidaria es el fundamental de estos atajos” (Montecinos, E. 2007).

“El hombre de la calle tiene cariño a sus opiniones equivocadas acerca del libre comercio. (...) Contempla sus opiniones como una parte integrante de su carácter, como su personalidad o su tipo somático, y se toma muy a mal las críticas sobre ellas” (McCloskey (1985, p. 177).

“Reelegir al presidente en curso durante períodos de prosperidad es un atajo que no tiene justificación si el comportamiento de la economía depende sobre todo de un banco central independiente. El ser capaces de asignar con justicia méritos y culpas es especialmente importante en casos de gobiernos que carezcan de mayorías en las cámaras; el voto en retrospectiva puede ofrecer entonces incentivos perniciosos” (Caplan, B., 2018, p. 186).

En esta línea, Caplan (2018), arguye que estos atajos informacionales se presentan como sesgos cognitivos que intervienen en la exaltación del razonamiento del elector para elegir por uno u otro candidato, aunque de fondo represente, a efectos prácticos, una decisión similar a la que se habría tomado sin tener ningún tipo de información:

“Aunque muchos encuestados puedan recurrir a métodos heurísticos, elaboración de juicios sobre la marcha y toma de atajos mediante datos para sustentar las opiniones políticas que expresan en los sondeos, estos sustitutos del conocimiento político no necesariamente ayudan a los mal informados a reflejar sus preferencias políticas tal y como lo hacen los más enterados. Si así fuese, todas las opiniones manifestadas en las encuestas se aproximarían mucho a las de los entendidos” (Caplan, B., 2018, p. 187).

Conclusiones

La paradoja del ignorante racional es un nudo que, tras casi setenta años de haberse expuesto, no tiene una solución de la que los modelos democráticos contemporáneos (mucho menos los de nuestra región) se hayan hecho eco. Angarita Cala (2017), lo expone de la siguiente forma: “El modelo de elección racional desarrollado hasta ahora, presume que el individuo que elige racionalmente tiene acceso a toda la información que necesita, o a la información completa. Esta presunción no tiene en cuenta que el acceso y la calidad de la información representan en sí mismo un costo, que muchas veces es alto y que el individuo no siempre está dispuesto a pagar” (Angarita Cala, F., 2017, p. 12).

Todo lo anterior expone la relación entre información y democracia, conceptos alentados en la teoría por las facilidades que entrega la conectividad en el mundo actual, sigue siendo una relación que, frente a este tipo de situaciones paradójicas, encuentra muy poca salida. Con el paso del tiempo, el encarecimiento de la vida y el aumento de la polarización, esa operación racional que presentó Anthony Downs, salvo un cambio en nuestras dinámicas de elección, seguirá dando el mismo resultado: Un ciudadano racional, ignorante de su decisión electoral.

Es factible considerar que la pretensión de fomentar el voto no mejoraría los procesos democráticos por sí solo; en adición a lo anterior, si se mejoran las condiciones básicas de los votantes y se otorgan espacios para que estos realmente pudieran realmente definir sus posiciones frente a las propuestas en discusión, se podría inferir una menor sumisión a la propaganda política y a la desinformación, aunque, en últimas, esta solución sea, por su propia composición reduccionista, una idea que merece tratamiento en futuros trabajos investigativos.

Referencias

Angarita Cala, F. (2017). Elección racional: voto obligatorio y venta del voto. Colombia. Trabajo de Grado. Universidad Católica de Colombia. Facultad de Derecho. Bogotá, Colombia.

Montecinos, E. (2007). Análisis del comportamiento electoral: De la elección racional a la teoría de redes. *Revista de Ciencias Sociales*, 13(1), 9-22.

Caplan, B. (2018). El mito del votante racional: Por qué las democracias prefieren las malas políticas. Londres, Innisfree.

Kuschick Ramos, M. (2004). Teorías del comportamiento electoral y algunas de sus aplicaciones. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 46(190), 47-70.

McCloskey, Donald. 1985. *The Rhetoric of Economics*. Madison, WI: University of Wisconsin Press.