

GASTO EN CAMPAÑA Y ÉXITO ELECTORAL DE LOS CANDIDATOS A DIPUTADOS EN CHILE 2005*

Campaign Expenditure and Electoral Success for Candidates to the House of Representatives in Chile in 2005

MAURICIO MORALES QUIROGA

Instituto de Ciencias Sociales (ICSO) de la Universidad Diego Portales

RAFAEL PIÑEIRO RODRÍGUEZ

Pontificia Universidad Católica de Chile

RESUMEN

Al contrario de lo que señala parte importante de la teoría, el gasto de campaña tiene un efecto significativo sobre el éxito electoral de los incumbentes en la elección de diputados de 2005 en Chile. Más aún, los rendimientos electorales del gasto son mayores para los candidatos con más de un período en el cargo. El gasto de campaña parece no sólo sumarse a las “ventajas” de los incumbentes, sino multiplicar su efecto sobre el rendimiento electoral. En segundo lugar, se aprecia que los incumbentes que ganaron en 2001 por mayores márgenes dentro de su pacto tienden a mostrar –contrario a lo esperable– mayor gasto de campaña. Por un lado, este hecho va en línea con la idea de que los candidatos tienden a percibir que su gasto multiplica sus cualidades y no parece presentar rendimientos marginales decrecientes. Este comportamiento también se ve reforzado por la lógica del financiamiento público de campañas, que reembolsa dinero de acuerdo a la votación obtenida y hace que, como sugiere la teoría, la decisión de gasto esté influida por las expectativas de obtener un mayor subsidio.

Palabras clave: Gasto en campañas, incumbencia, elecciones, partidos, Chile.

ABSTRACT

Contrary to what an important part of the theory says, campaign expenditure has a significant effect on the electoral success of incumbents in the House of Representatives elections of 2005 in Chile. Moreover, electoral performance of expenditure is greater for those candidates with more than one period in office. Campaign expenditure not only adds to the “incumbency advantages” of incumbents, but multiplies their effect on electoral performance. Secondly, it is assessed that incumbents who won in 2001 by greater margins in their coalition tend to show greater campaign expenditures (contrary to what was expected). On one hand, this fact is coherent with the idea that candidates tend to perceive that their expenses multiply their qualities and do not present diminishing returns. This behavior is also reinforced by rationale of the public campaign financing, which reimburses money according to votes attained and makes, as theory suggests that the decision to spend be influenced by the expectations of getting a greater subsidy.

Key words: Campaign expenditure, incumbency, elections, parties, Chile.

* Los autores agradecen los comentarios recibidos hacia el manuscrito original en el Seminario permanente que se realiza en el Instituto de Ciencia Política de la Pontificia Universidad Católica. Adicionalmente agradecemos los aportes de Sergio Toro y de los dictaminadores anónimos de la *Revista de Ciencia Política*.

INTRODUCCIÓN

A pesar de que existe una abundante literatura que analiza las normas de financiamiento electoral en América Latina, la ciencia política ha prestado poca atención a la relación entre el dinero que invierten los candidatos en sus campañas y los resultados electorales. Con la única excepción de los trabajos de Samuels (2001) y (2002) para el caso brasileño, muy poco se sabe sobre el impacto del gasto electoral en los sistemas de partidos de la región. Asimismo, este hecho contrasta con el interés que ha suscitado en la academia norteamericana el análisis de la relación entre dinero y votos.

El avance en la investigación en América Latina sobre los comportamientos de los legisladores (Morgernstern y Nacif, 2002), sobre la selección de candidatos (Morgernstern y Siavelis, 2008), y sobre el tipo de vínculos que los partidos y los candidatos construyen con los ciudadanos (Kitschelt *et al.*, 2010), tienden a poner de manifiesto la necesidad de indagar cuán dependientes del dinero son los políticos para alcanzar el éxito electoral. En particular, torna central entender cómo diferentes variables institucionales y políticas se articulan con el gasto y los resultados electorales. Siavelis y Morgernstern (2008: 17), por ejemplo, sostienen que *“The path of money and the path of loyalty usually run parallel”*. En consecuencia, apreciar la importancia del dinero para los candidatos, y de forma especial por qué ésta puede variar en diferentes entornos institucionales y políticos, es clave para entender a la política y a los políticos en el continente.

Alexander (1984) señala que los candidatos tienen poca información como para saber cómo es su función de producción de votos, y cuánto y qué tipo de gasto maximiza esa función. Para él, esto hace que los agentes electorales tiendan a gastar todo lo que puedan. Sin embargo, que los candidatos no puedan realizar un cálculo ajustado sobre el rendimiento de su gasto, no implica que no entiendan que su resultado electoral depende –en parte– de su capacidad de inversión.

Aunque parezca de sentido común afirmar que el dinero cuenta, una de las discusiones más popularizadas sobre el impacto del dinero en los resultados electorales pone en duda esta afirmación. El primer argumento es atribuible a Gary Jacobson (1978). En su artículo sostiene que los candidatos incumbentes a la cámara de representantes en Estados Unidos no se benefician de su gasto en campaña, o al menos no en la medida en que lo hacen los desafiantes. Su explicación de la supuesta inefectividad del gasto de los incumbentes reside en que este tipo de candidatos ya es lo suficientemente conocido en el distrito, y por lo tanto, su gasto de campaña no le permite avanzar mucho más electoralmente. Más aún, cuando se ven desafiados por buenos candidatos, los incumbentes tienden a gastar más, pero terminan por obtener peores resultados.

Diez años más tarde, Green y Krasno (1988) reexaminaron la evidencia del planteo de Jacobson, y concluyeron que sus hallazgos eran un artefacto producto de una inadecuada especificación del modelo econométrico utilizado. De esta forma, Green y Krasno reivindicaron a los incumbentes “gastadores” al advertir que su gasto tenía un efecto significativo sobre los resultados. A pesar de que este debate parece estar saldado a favor de la posición de Green y Krasno, en la disciplina ha prendido la idea

de que la efectividad del gasto depende de las condiciones institucionales y políticas en las que se realice.

Con esta idea por detrás, Cox y Thais (2000) han analizado el efecto del gasto en situaciones de competencia intrapartidaria bajo el sistema de voto único no transferible en Japón. Samuels (2001) y (2002) lo ha hecho para Brasil, y ha incluido en el análisis el impacto del tipo de carreras políticas que predominan, de la magnitud de circunscripción, y del sistema de lista abierta. Shin *et al.* (2005) observaron el efecto del gasto en Corea del Sur, un sistema donde la política se centra en los partidos y no en los candidatos, y en donde existen significativas diferencias regionales. Por su parte, Palda y Palda (1998) lo hicieron para las elecciones parlamentarias francesas.

A pesar de que la mayoría de estos artículos encuentra que el dinero cuenta también para los candidatos incumbentes, no avanzan en explicar por qué. Es decir, mantienen de alguna manera la idea de Jacobson (1978) de que el dinero se suma a la ventaja del incumbente derivada de la titularidad del cargo. En otras palabras, sostienen que el gasto en las campañas –tanto de los incumbentes como de los desafiantes– sirve para aumentar el conocimiento que de ellos tienen los electores. En consecuencia, el dinero de los candidatos incumbentes con un alto nivel de reconocimiento en el distrito debería encontrar más rápidamente rendimientos marginales decrecientes en términos de voto.

En este artículo se asume que, mientras que las campañas de los desafiantes buscan aumentar su visibilidad, las de los incumbentes se destinan a realizar “*credit claiming*”. Si esto es así, el gasto se articula con la ventaja del incumbente (derivada del *pork* y del *constituency service*)¹ y la potencia en lugar de simplemente sumarse a ella. El sistema chileno brinda una oportunidad especial para advertir cómo el financiamiento, tanto de candidatos incumbentes como de desafiantes, amplifica los atributos de unos y otros, y por lo tanto incide de forma significativa en los resultados electorales. En particular, se sostiene que, dado que generalmente existen dos candidatos incumbentes por distrito que no compiten entre ellos sino con su compañero de pacto, la campaña electoral es la oportunidad para que cada uno reivindique crédito por su dedicación al distrito, y por lo tanto obtenga ventajas respecto a sus contrincantes dentro de su pacto electoral. De esta forma, el incumbente no sólo reafirma su condición dentro del distrito, sino que marca sustantivas diferencias con el desafiante que nombra el pacto. Así, resulta totalmente esperable que el incumbente gaste, pues esto le permite popularizar su obra dentro del distrito.

Adicionalmente, se analizan las variables que inciden sobre las decisiones de gasto, y se aprecia cómo los incumbentes –a diferencia de los desafiantes– tienden a gastar más cuanto mayor es el margen de victoria que lograron sobre su compañero de pacto en las

¹ Por *Constituency Service* nos referimos a la atención que los representantes prestan a inquietudes de ciudadanos –o grupos de ciudadanos– de su circunscripción en temas no necesariamente legislativos. Esta atención puede determinar gestiones del legislador frente a agencias públicas. Por *Pork Barrel* nos referimos a la canalización de beneficios públicos –como ayudas públicas, u obras públicas– para el distrito (Schaffer, 2007)

elecciones previas (2001).² En otras palabras, en contraposición a lo que sería razonable esperar, aquellos candidatos incumbentes que ganaron por mayor diferencia en la elección anterior tienden a presentar mayores niveles de gasto que quienes obtuvieron su banca en competencias más parejas. Una interpretación que sugerimos es que, dado el sistema de financiamiento estatal de campañas, los incumbentes tienen incentivos para gastar no sólo considerando el eventual potencial del desafiante, sino también de acuerdo a la devolución de dinero que se realiza en función de cada voto obtenido.

Ventajas de los incumbentes, gasto de campañas y éxito electoral

Existen dos enfoques generales sobre la relación entre gasto en campañas y éxito electoral. Por un lado, G. Jacobson (1978, 1981 y 1990) sostiene que, para el caso de los diputados incumbentes en Estados Unidos, el nivel de gasto en campaña no tiene efecto significativo sobre el porcentaje de votos que estos candidatos obtienen. Apoyado en la literatura seminal sobre las ventajas del incumbente (McClendon, 1934; Erikson, 1971; Tufte, 1973; Mayhew, 1974; Ferejohn, 1977; Fenno, 1978; Parker, 1980), Jacobson fortalece su argumento al subrayar que la fuerza de estos candidatos se encuentra en su conocimiento del distrito (Hagensick, 1964; Hinckley, 1970), en la capacidad de ejercer “*constituency service*” para sus electores (Cain *et al.*, 1984; Jewell y Breaux, 1988), en lo fácil que resulta su identificación por parte de los votantes (Abramowitz, 1975; Fiorina, 1977) y en la mayor cantidad de información que puede adquirir por su condición de congresista, lo que permite una comunicación fluida con los ciudadanos de su distrito (Levine y Hyde, 1977; Clarke y Evans, 1983; Jewell y Breaux, 1988; Gelman y King, 1990). Los desafiantes, en tanto, comienzan a realizar sus campañas desde la “oscuridad”, por lo que requieren de una mayor inyección de recursos a fin de hacerse conocidos y así incrementar la probabilidad de arrebatar el escaño en disputa (ver Stokes y Miller, 1966; Ragdsale, 1981; Stovall, 1984; Prior, 2006). Muchas veces, se suele decir que el resultado de una elección con incumbentes fuertes se define previo al conteo de votos, debido a la capacidad del titular de la banca para desalentar la competencia opositora (Kazee, 1983).

Lo que plantea el enfoque de Jacobson es, en definitiva, que los incumbentes no tienen mayores incentivos para incrementar su gasto, toda vez que su reelección se hace más probable por las otras variables mencionadas y no por el aumento de recursos de campaña. Los resultados de sus modelos arrojan que, efectivamente, el nivel de gasto no tiene impacto significativo sobre el rendimiento electoral de los incumbentes, pero sí lo tiene sobre el de los desafiantes. Entonces, como los incumbentes tienen alta probabilidad de obtener el escaño, sería casi irracional que incurrieran en un alto gasto de campaña.

Green y Krasno (1988), respondiendo al planteamiento de Jacobson, sostienen que el gasto sí es relevante para explicar el éxito electoral tanto de incumbentes como de desafiantes. Para ser más precisos, estos autores sostienen que cuando el incumbente se enfrenta a desafiantes fuertes que están dispuestos a gastar grandes cantidades de dinero para

² El margen de victoria corresponde a la diferencia en porcentaje de votos entre los dos candidatos de cada pacto (Concertación y Alianza). Como en el sistema electoral binominal chileno generalmente resultan electos un candidato de cada pacto, la competencia se da dentro de listas más que entre las listas.

ganar la elección, los incumbentes toman igual decisión y optan por incrementar sus gastos de campaña. De este modo, la variable “gasto” deja de ser inocua, y presenta impactos significativos sobre la votación de desafiantes e incumbentes. En términos metodológicos, el argumento de Green y Krasno es que la variable gasto es subestimada en los modelos estadísticos de Jacobson debido a su carácter endógeno. El enfoque de Green y Krasno subraya la relevancia del gasto considerando que en distritos con pequeños márgenes de victoria, el incremento de recursos de campaña puede marcar la diferencia entre el triunfo y la derrota.

Cuando se examinan los trabajos de quienes han observado la relación entre gasto y éxito electoral en diferentes países (Palda y Palda, 1998; Cox y Thais, 2000; Samuels, 2001 y 2002; y Shint *et al.*, 2005), se aprecia que, aunque reconocen que el gasto importa tanto para desafiantes como para incumbentes, tienden a afirmar que el de los primeros es más eficaz que el de los segundos. La lógica de que el gasto de los candidatos incumbentes encuentra más rápidamente rendimientos marginales decrecientes es la que prima en la mayoría de los razonamientos.

Palda y Palda (1998) y Shint *et al.* (2005) muestran, para el caso francés y para el surcoreano respectivamente, cómo bajo la lógica de los rendimientos marginales decrecientes del gasto de los incumbentes, este tipo de candidatos tienden a transformar su dinero en votos a una tasa menor que la de los desafiantes. El problema aquí es que en el caso de Palda y Palda su modelo estadístico no presta atención a la endogeneidad entre gasto y resultado. En consecuencia, los coeficientes tienden a subestimar el efecto del gasto de incumbentes y a sobrestimar el de los desafiantes. En el artículo de Shint *et al.*, si bien los coeficientes de su modelo muestran un efecto mayor del gasto de los desafiantes, los intervalos de confianza de los mismos se superponen, y por lo tanto es imposible afirmar estadísticamente que un efecto es mayor que otro.

Por otro lado, Samuels (2001), al analizar el caso brasileño, explica un impacto similar del gasto de incumbentes y de desafiantes en función de la debilidad de quienes buscan la reelección. Por un lado, señala que el predominio de objetivos de carrera crecientes entre los diputados brasileños hace que sólo aquellos que no pueden aspirar a otros cargos tiendan a buscar la reelección. Adicionalmente, el sistema de lista abierta con magnitudes medianas y grandes los hace competir con otros incumbentes por su trabajo hacia el distrito. Por lo tanto, los incumbentes en Brasil no poseen “ventaja” y se favorecen igual que los desafiantes de su gasto de campaña.

Al igual que en el caso de Palda y Palda (1998) y Shin *et al.* (2005), lo que explica el rendimiento del gasto de campaña de los incumbentes –para Samuels– es el nivel de “ventaja” (o poder) que les provee estar en el cargo. Sin embargo, como vimos –y como también demuestran Green y Krasno (1988), Moon (2006), y Milligan y Rekkas (2008)– los hallazgos de quienes sostienen que el gasto de los incumbentes poderosos no deriva en un aumento de votos puede relativizarse. En consecuencia, el argumento de Samuels (2001) pierde algo de sentido en la medida en que el efecto del gasto que él observa en el caso brasileño también se puede apreciar en sistemas en donde *a priori* la ventaja de los incumbentes debería ser mayor.

Ante esta divergencia entre teoría y evidencia empírica, se pueden formular dos respuestas. La que ha predominado hasta la actualidad es la que han dado Green y Krasno (1988), y Moon (2006), y estriba en pensar que el gasto de los incumbentes importa mucho en las competencias que se definen por poco margen. Es decir, para los incumbentes poderosos el gasto importa poco, pero es decisivo para los que no lo son tanto y enfrentan a desafiantes fuertes. Nótese que esta respuesta busca dar cuenta de la evidencia contraintuitiva sin reformular la teoría. Esto es, sin alterar la lógica de articulación entre gasto y “ventajas” del incumbente.

Así, hasta ahora, se ha pensado que el gasto y la “ventaja” del incumbente son recursos políticos similares. En otras palabras, que estar en el cargo otorga reconocimiento en la circunscripción, y que el gasto puede comprar ese reconocimiento cuando el incumbente aún no es del todo conocido o cuando algún desafiante fuerte pone en duda su calidad como representante.

Una segunda respuesta a este desencuentro entre teoría y resultados empíricos, es pensar en una relación no necesariamente aditiva entre gasto de campaña y “ventajas” de los incumbentes. En este sentido, se puede hipotetizar que el gasto no simplemente se suma al poder del incumbente, sino que uno se articula con el otro. O sea, las ventajas del incumbente sólo se plasman en función del gasto que estos candidatos efectúen en sus campañas.

Durante las campañas electorales, los desafiantes tienden a mostrar sus atributos como potenciales representantes y a publicitar sus propuestas, mientras que los incumbentes colocan acento en difundir su gestión. En consecuencia, se podría pensar que el gasto no se suma, sino que tiene la propiedad de multiplicar los atributos de los candidatos. En el caso de los desafiantes esto es claro. Un candidato con atributos personales destacables y con propuestas seductoras, pero sin gasto obtendría resultados magros, que tenderían a mejorar con el aumento en su gasto de campaña. De la misma forma, un incumbente con una buena gestión pero sin gasto encontrará peores resultados que si gasta y difunde los logros de su trabajo como representante.

Stewart (1989: 27) sostiene que:

“Because information about the costs and benefits of government services is highly imperfect for both politicians and voters, politicians have tremendous incentives to focus their energies not only on delivering the pork, but on framing their actions in the most positive light possible” (citado en Samuels, 2002: 850).

Bajo esta línea de razonamiento, las campañas electorales son un momento clave para que los candidatos incumbentes publiciten los resultados de su gestión, por lo que deben gastar para cumplir con tal objetivo. Esta lógica se verá reforzada cuanto más incumbentes compitan en una misma circunscripción. Es decir, cuando a los votantes les sea más difícil asignar los logros de una gestión a diferentes incumbentes. En estas situaciones, más posibilidades de gasto inciden directamente en la capacidad de hacer *credit claiming* diferenciado en campaña y apropiarse de lo que otros incumbentes pudieron también aportar al distrito. Si la combinación entre ventajas del incumbente

y gasto no es aditiva sino multiplicativa, los rendimientos marginales decrecientes de uno y otro tipo de candidato no deberían diferir y estarían principalmente en función de los atributos que estén en condiciones de publicitar en sus campañas.

Sistema electoral, sistema de partidos y financiamiento de campañas en Chile

Este artículo pone a prueba estos argumentos teóricos considerando como caso de estudio a Chile para las elecciones parlamentarias de 2005. La singularidad del caso radica en la implementación de un particular sistema electoral que, siendo proporcional, es el menos “proporcional de todos” (Navia, 2005). Nos referimos al sistema binominal. Por su magnitud de distrito fijada en dos escaños, tanto para diputados como para senadores, el binominal produce fuertes incentivos para la formación de coaliciones, generando escasos espacios de competencia real entre las listas (Magar *et al.*, 1998; Huneeus, 2006). Basta que una de ellas consiga el tercio de los votos más uno para asegurarse uno de los escaños en disputa. Así, la competencia se traslada a nivel intracoalición, por lo que será relevante conocer el impacto del gasto también en esta dimensión. De este modo, el sistema electoral binominal bien puede presentarse como un robusto determinante institucional a la hora de estudiar tanto las tasas de incumbencia como el nivel de gasto. Además, es importante notar los altos incentivos que tienen los diputados chilenos para resguardar su escaño (Siavelis, 2006) y no intentar siempre continuar su carrera en el Senado. De hecho, de los 46 diputados que han competido por un cupo senatorial desde 1993, sólo 25 han sido exitosos. Por cierto, los partidos tratan permanentemente de repostular a sus diputados incumbentes bajo el principio del *uti possidetis*, lo que sería distinto en un sistema con magnitudes de distrito mayores donde las probabilidades de triunfo de un diputado que se traslade a la elección senatorial se incrementarían sustantivamente.

Otra característica de Chile es que, según el informe del BID (2006: 54), es el país de América Latina que presenta la tasa más alta de re-elección inmediata para la Cámara Baja o Asamblea Nacional considerando el período 1993-2001. El éxito de los diputados incumbentes que han buscado la reelección varía entre un 80% y 85%, lo que se traduce en una considerable estabilidad en la composición del Congreso en comparación a los otros países del continente. Además, las tasas de renovación han ido disminuyendo paulatinamente. Si en 1993 entraron 50 diputados nuevos (70 fueron reelegidos de un total de 87 que buscaron la reelección), en 2005 lo hicieron 43 (92 incumbentes buscaron la reelección, siendo exitosos 77 de ellos). Considerando el total de diputados que se mantiene en el cargo, la legislatura chilena desde 1989 ha contado con alrededor de un 60% de representantes incumbentes (Morales y Navia, 2008).

La literatura que ha descrito el sistema de partidos en Chile coincide en su alto grado de institucionalización (ver, entre otros, Mainwaring y Scully, 1995; Valenzuela, 1995; Tironi y Agüero, 1999, y Altman, 2004). A pesar de los esfuerzos del régimen del general Pinochet (1973-1990) por anular los partidos bajo los preceptos de la *democracia protegida y autoritaria* (Huneeus, 2001), el sistema post-1989 se reestrenó con más continuidades que cambios (Valenzuela, 1999). Los partidos que compitieron en las elecciones

inaugurales de la nueva democracia fueron casi los mismos que participaron hasta la crisis institucional de 1973. Si bien a nivel electoral las discontinuidades son claras, particularmente por la caída de la izquierda y el repunte de la derecha (Scully y Valenzuela, 1993), a lo que se suma el nuevo esquema de coaliciones producto de la implantación del sistema binominal (Navia, 2005) y el incremento de la votación cruzada (Izquierdo *et al.*, 2008), los partidos eje del sistema pre-1973 re-emergieron con fuerza tanto en la transición como en la fase redemocratizadora. Esto fue de la mano con la vigencia de la “vieja elite” político-partidaria, particularmente en referencia al Partido Demócrata Cristiano (PDC), al Partido Socialista (PS) y a Renovación Nacional (RN). La mayor discontinuidad se dio con la aparición de la Unión Demócrata Independiente (UDI), formada por dirigentes políticos del “gremialismo” que participaron activamente del régimen de Pinochet (Huneus, 2001; Morales y Bugueño, 2001; Joignant y Navia, 2003). Así, la competencia partidaria se ha forjado sobre la base de dos grandes coaliciones. Una de centro-izquierda denominada Concertación de Partidos por la Democracia que ha gobernado Chile desde 1990, y otra de centro-derecha, la Alianza por Chile. Las distancias entre ambas se han estrechado paulatinamente, tanto así que la Alianza ha forzado una segunda vuelta electoral en los tres últimos comicios presidenciales (ver, Dussailant, 2005; Morales, 2008), logrando en 2010 acceder a la presidencia del Ejecutivo, luego de 20 años de gobierno concertacionista.

Respecto al sistema electoral, el binominal, fuera de las características mencionadas, somete a los pactos, partidos y candidatos a desarrollar múltiples acciones estratégicas para maximizar su votación. En este sentido, diversos analistas asocian la formación y la perdurabilidad de los pactos, y en particular de la Concertación como coalición de gobierno, a los incentivos estratégicos que genera el sistema binominal (Siavelis, 1997). En otras palabras, los partidos se han adaptado, a través de la formación de pactos y la coordinación en la presentación de candidatos, a las restricciones que el sistema binominal impone sobre el número de agentes en competencia (Navia, 2008; Siavelis, 1997; Carey y Siavelis, 2003). Por cierto, el binominal incentiva la competencia al interior de los pactos más que entre coaliciones rivales, exceptuando aquellos distritos donde existen posibilidades de doblaje.

Existen escasas referencias respecto al impacto del gasto en campañas sobre el rendimiento electoral. Probablemente debido a la carencia de datos, son pocos los trabajos que han abordado el tema. Una excepción la constituye Díaz *et al.* (2006). En su nota de investigación sostienen que uno de los factores de diferenciación entre las campañas de incumbentes y desafiantes corresponde al mayor gasto de los primeros. Los autores adelantan que la probabilidad de reelección se asocia al incremento del gasto, pero debido a la falta de datos no realizan un análisis sistemático sobre el punto.

En síntesis, Chile es un sistema con baja magnitud de circunscripción, donde los objetivos de carrera que predominan son estáticos (la mayoría busca la reelección) (Botero, 2008), y en donde se compete básicamente con el compañero de coalición. En consecuencia, las “ventajas” de los incumbentes como son definidas por Ashworth y Bueno de Mesquita (2008) deberían ser significativas, ya que la baja magnitud facilita el reconocimiento,

los objetivos de carrera estáticos aseguran que los mejores candidatos busquen la reelección, y la dimensión de la competencia intrapacto reduce la importancia de la etiqueta partidaria y de la ideología.

Si la hipótesis de que el gasto del incumbente sólo compra reconocimiento adicional fuera cierta, deberíamos esperar que en Chile estos candidatos derivaran un rendimiento menor que los desafiantes de su gasto de campaña. Si esto no fuera así, entonces la hipótesis de que el gasto se combina con las ventajas del incumbente pasa a ser plausible.

ANÁLISIS DE DATOS

Los datos en los que se basa este análisis corresponden a la elección parlamentaria de 2005, donde por primera vez los candidatos a diputados se vieron en la obligación de rendir cuentas ante el Servicio Electoral de acuerdo a la “Ley sobre Transparencia, Control y Límite en el Gasto Electoral” número 19.884. Esta ley establece un subsidio por voto recibido por partidos y candidatos. En primer lugar, la ley prevé un pago a los partidos antes de las elecciones equivalente en pesos chilenos a diez milésimos de Unidad de Fomento (algo menos de \$ 180 en 2005) por voto recibido en la elección anterior de la misma naturaleza (Artículo 14, Ley N° 19.884). Luego de la elección, se devuelve a los candidatos y a los partidos el equivalente a tres milésimos de Unidad de Fomento (alrededor de \$ 500 en 2005) por voto, a través del pago a las empresas con las que los candidatos y partidos hayan contraído obligaciones. Si la devolución total de dinero a los partidos es inferior a quince milésimos de Unidad de Fomento por voto recibido en la elección, el Fisco pagará directamente a los partidos la diferencia. “Esta devolución se hará directamente a los candidatos o partidos políticos, mediante el reembolso de los gastos que no hayan sido financiados por otro tipo de aportes, una vez aprobada la cuenta, lo que deberá ser acreditado mediante la presentación de facturas o boletas pendientes de pago” (Artículo 15, Ley N° 19.884).

El artículo 8 de la ley estipula el financiamiento privado. “Constituye financiamiento privado de campaña electoral toda contribución en dinero, o estimable en dinero, que se efectúe a un candidato o partido político, sea que se materialice bajo la forma de mutuo, donación, comodato o cualquier acto o contrato a título gratuito, destinado al financiamiento de gastos electorales”. El límite de los aportes individuales para un mismo candidato y en una misma elección para el caso de los diputados es de 1.250 unidades de fomento (aproximadamente \$ 22.500.000 en 2005). El límite total de aporte privado de una misma persona para distintos candidatos o partidos en una misma elección no puede superar las 10 mil unidades de fomento (artículo 9, Ley N° 19.884). La ley también estipula el rol del Servicio Electoral en el proceso de financiamiento. Así, los aportes privados se realizan directamente a una cuenta única de esta institución. De igual forma, se establece que los aportes de campaña electoral serán anónimos, reservados o públicos. “Podrán ser anónimos todos los aportes privados en dinero cuyo importe no supere el equivalente en pesos a veinte unidades de fomento. No obstante, cualquier aportante podrá solicitar se consigne su identidad y el monto de su contribución” (Artículo 17,

Ley N° 19.884). Estos ingresos privados se suman al aporte estatal. Sobre este total se ejecuta el gasto y luego se solicita el reembolso considerando los votos obtenidos en la elección. Los datos de gasto que analizamos más adelante incluyen el aporte privado. Suponemos que los candidatos de mayor calidad son aquellos que también muestran mayor capacidad para recolectar fondos privados.

Para diputados la ley recién aplicó para las elecciones de 2005. Por tanto, si bien no contamos con una robusta serie de tiempo, sí es posible efectuar un análisis del caso a la luz de las variables que hemos enunciado. Otra limitación del trabajo corresponde a las eventuales subdeclaraciones que realizan los diputados al momento de reportar el gasto. Sin embargo, este no es un problema relevante, en la medida en que las declaraciones de gasto muestran patrones esperables. Los incumbentes declaran mayor gasto que los desafiantes y los candidatos de los principales pactos (Concertación y Alianza) también dicen gastar más que sus pares de los pactos con menores chances de obtener al menos una banca en la circunscripción. En consecuencia, si existe subdeclaración de gasto electoral todos parecen subdeclarar en niveles similares. De cualquier forma, la falta de certeza sobre cuán ajustadas a la realidad son las declaraciones nos obliga a tomar como referencia un $\alpha = 0,01$ para rechazar nuestras hipótesis nulas.

La base de datos está compuesta por 240 casos. De ellos, 92 son incumbentes y 148 desafiantes. Sólo consideramos a los candidatos de las dos coaliciones más grandes, Alianza y Concertación dado que, como señalamos, obtienen casi el 100% de la representación.

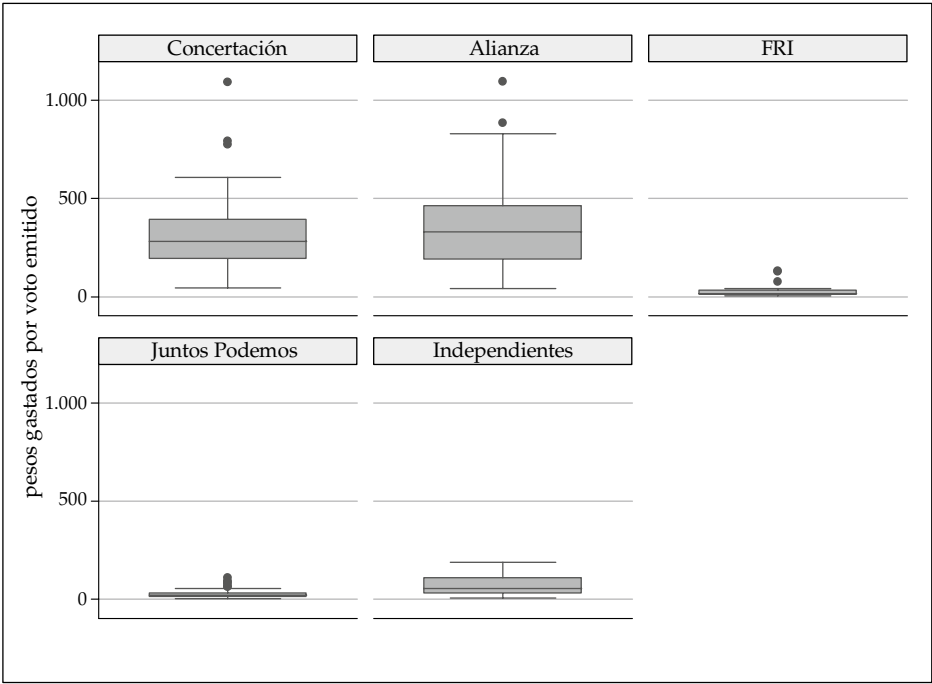
El primer aspecto a considerar consiste en la relación directa entre gasto y éxito electoral de los candidatos a diputados. El gasto fue calculado dividiendo el total (en pesos chilenos) por el número de votos emitidos. Si bien tal relación está lejos de ser perfectamente lineal, alcanza un coeficiente de 0,712 (**). Es importante subrayar que este resultado considera a todos los candidatos, sin controlar por la coalición a la que pertenecen. En caso de estimar una nueva correlación sólo con los candidatos de los dos principales pactos (Alianza y Concertación), el coeficiente cae a 0,425 (**).

Una forma complementaria de medir esta relación consiste en considerar el porcentaje de gasto que realiza cada candidato dentro de su distrito. Esta medida nos permite controlar por el tamaño de estas unidades electorales y, además, se presenta como un antecedente para evaluar el efecto de la incumbencia sobre el gasto. Es decir, pueden existir distritos donde un incumbente incurra en bajos gastos de campaña respecto a otros diputados en su misma condición, pero que de todas formas ese gasto sea un porcentaje relevante dentro de su distrito. En otras palabras, la presencia de un incumbente bien puede ahuyentar la participación de candidatos competitivos y, por tanto, de aspirantes que deciden gastar menos dadas sus escasas posibilidades de lograr un escaño. En este caso, el coeficiente de correlación alcanza 0,802 (**), y filtrado por coalición (Alianza y Concertación), un 0,574 (**).

Como señalamos, Chile cuenta con dos grandes coaliciones. Entre ambas, para los comicios de 2005, consiguieron 119 de los 120 cupos en disputa (65 fueron para la Concertación y 54 para la Alianza). Además, y como era de esperarse, existen diferencias

significativas entre el gasto efectuado por los candidatos de ambas coaliciones y el gasto de los candidatos que compitieron por fuera de ellas. El Gráfico 1 da cuenta de esta realidad, mostrando, además, que el pacto que más gasta en campaña es la Alianza. Considerando el dinero gastado por voto emitido, la Alianza llega a 346 pesos (unos U\$S 0,67),³ la Concertación a 303 (U\$S 0,6), los independientes a 73 (U\$S 0,14) y la coalición de la izquierda extraparlamentaria (Juntos Podemos) a 26 pesos (U\$S 0,05).⁴

Gráfico 1: Diagrama de caja. Gasto según pacto del candidato



Fuente: Elaboración propia con datos de www.elecciones.gov.cl y www.servel.cl

Respecto a la condición de los candidatos (es decir, si son incumbentes o desafiantes), se advierte que el gasto parece tener un mayor impacto sobre la votación de los desafiantes comparada con la de los incumbentes. De hecho, el coeficiente de correlación entre porcentaje de votos y el porcentaje de gasto en el distrito considerando a los desafiantes sólo de la Alianza y Concertación alcanza 0,591 (sig. 000), mientras que para los incumbentes llega al 0,262 (sig. 0,011). En tal sentido, el porcentaje de votos parece ser más sensible al gasto en los desafiantes al compararlos con los incumbentes. Esto vendría a respaldar la tesis central de Jacobson (1978) respecto a que no tendría mayor

³ En dólares del 9 de diciembre de 2005.

⁴ FRI = Fuerza Regional Independiente; JPM= Juntos Podemos Más.

sentido que los incumbentes incurrieran en altos gastos en campañas, toda vez que su probabilidad de reelección depende más de las ventajas que le otorga el cargo que de la campaña misma. Así, su capacidad para ejercer servicios distritales y su visibilidad pública le ayudan a penetrar en el electorado sin la necesidad de incurrir en gastos que, a primera vista, parecen tener escaso impacto sobre su votación.

Adicionalmente, se advierten diferencias de gasto entre los desafiantes. En el caso de los ganadores, éstos llegan a una cifra promedio superior a la de los diputados que compiten por su cuarta re-elección, alcanzando 367,3 pesos, participando de algo más del 27% del gasto total en el distrito. Este valor es más del triple de lo que gastan los desafiantes perdedores, que sólo alcanzan 115,49 pesos. Incluso, al filtrar los casos de acuerdo al pacto por el que compite cada candidato desafiante, el de los ganadores es ostensiblemente mayor, alcanzando 372,98, superior al de los desafiantes que asciende a 235,96. En términos más globales, el gasto se relaciona muy fuertemente con el éxito electoral. Así, los ganadores alcanzan una media de 399,09 pesos en promedio, y los perdedores sólo 129,87, cifra que sube a 249,54 filtrando sólo por candidatos de la Alianza y la Concertación. Ahora, considerando sólo a los incumbentes, el gasto también es relevante. Los incumbentes ganadores alcanzan una media de 416,84 pesos, mientras que la de los perdedores es de sólo 313,56.

Para advertir cómo es la relación entre gasto y votos para los candidatos incumbentes, utilizamos una regresión en dos etapas (*two stage least square*). Mediante este procedimiento, tratamos de evitar la endogeneidad de la relación entre el rendimiento electoral en 2005 y el gasto. La relación entre ambas variables es endógena ya que si bien la votación puede ser explicada por el gasto, el gasto también puede ser explicado por la votación (o por las expectativas de resultado). Dado que como sostienen Cox y Thais (2000) es difícil encontrar variables que permitan controlar el efecto de la competitividad esperada sobre el gasto, las estimaciones de un modelo (OLS) tenderían a sesgar el coeficiente del gasto del incumbente hacia un menor efecto y a sobrestimar el de los desafiantes.

Green y Krasno (1988) suponen que el gasto del incumbente está en función de su vulnerabilidad y necesidad de dinero para ganar la elección en un año determinado, y de su propensión a recolectarlo y gastarlo. En este sentido utilizan como variables instrumentales al gasto del incumbente en la elección anterior (propensión a gastar y habilidad de recaudar), a la fuerza del partido del desafiante, a su gasto y a su calidad política (nivel de vulnerabilidad). Lamentablemente en el caso chileno no contamos con tres de sus cuatro instrumentos. En consecuencia, utilizamos como predictores de vulnerabilidad del incumbente el porcentaje de votación dentro del distrito en la elección de 2001 y el gasto del desafiante, y como propensión a gastar y habilidad para recaudar, a la edad del candidato.

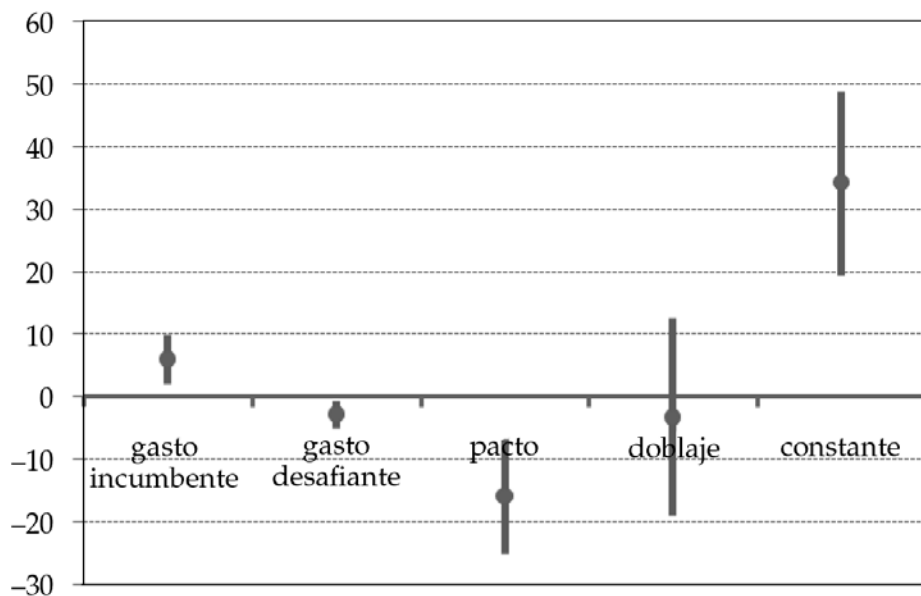
La estimación en dos etapas extrae el residuo de una regresión que considera a gasto como variable dependiente⁵ y al rendimiento electoral del incumbente en 2001 junto a su edad y al gasto del desafiante como independientes. Por tanto, incluimos 92 casos; es

⁵ Acá utilizamos al gasto total en pesos dividido en 10 millones.

decir, sólo los incumbentes. De esta regresión se extrae el residuo, aquella parte del gasto que no es explicada por estas variables. Así, creamos una variable de gasto (no endógena) que se incluye en la estimación final que tiene como objetivo medir el impacto del gasto sobre el desempeño electoral del incumbente en 2005. Como información adicional, el modelo incluye una *dummy* que controla por situaciones de doblaje en 2001 y otra que distingue entre pacto al que pertenece cada candidato.⁶

El Gráfico 2 muestra los resultados de la estimación. La interpretación es la siguiente: cada punto representa al predictor beta, mientras que los límites de cada recta equivalen al intervalo de confianza de ese predictor para un $\alpha = 0,01$. En consecuencia, el coeficiente será significativo si dicha recta no atraviesa la barrera del cero.

Gráfico 2: Modelo de regresión lineal (OLS) en dos etapas (*Two stage least square, TSLS*). La variable dependiente es “porcentaje de votos en el distrito”



Fuente: Elaboración propia con datos de www.elecciones.gov.cl y www.servel.cl

El punto muestra el coeficiente estimado para cada variable, la línea azul representa el intervalo de confianza al 99%. Wald $\chi^2 = 51.39$.

Prob > $\chi^2 = 0,0000$.

⁶ Utilizamos tres test para cerciorarnos de que el modelo sea correcto. En primer lugar, nos aseguramos de que la relación entre voto y gasto sea endógena (*estat endogenous*) a fin de justificar la modelación en dos etapas. En segundo lugar, vemos si los instrumentos son válidos para la formalización del modelo (*estat overid*). Finalmente, acudimos a un test que establece si los instrumentos son o no relevantes (*estat firststage, forcenonrobust all*). Agradecemos muy especialmente la ayuda de Luis Maldonado en la confección del modelo. Los test señalados corresponden al paquete Stata.

Los datos muestran que el gasto tiene un impacto muy relevante sobre el porcentaje de votos que obtienen los candidatos incumbentes en 2005. Contrario a la tesis de Jacobson, el gasto está lejos de ser inocuo frente al rendimiento electoral de estos candidatos. Por otro lado, el gasto del desafiante tiene el efecto negativo esperado y la variable pacto muestra que los candidatos incumbentes de la Alianza obtienen menor porcentaje de votación que los de la Concertación. Si hubiésemos utilizado un modelo OLS de una sola etapa, el efecto del gasto del incumbente sería de aproximadamente un quinto del que se reporta en el TSLS. En el modelo OLS el efecto del gasto presenta un coeficiente beta 1,31 y en el TSLS de 6,04. De cualquier forma, ambos modelos indican un efecto positivo y significativo del gasto en campaña sobre el desempeño electoral.⁷

Estos datos ponen en duda la hipótesis de que el gasto simplemente se agregue a la ventaja de los incumbentes para explicar el resultado electoral. Lamentablemente no contamos con una variable que discrimine la calidad del incumbente y del desafiante para hacerla interactuar con el gasto y poder advertir si existen efectos multiplicadores.

Una alternativa es segmentar el modelo anterior entre los candidatos que buscan su primera reelección y los que van por su segunda, tercera o cuarta. Para esto se genera una variable “dummy” que asume el valor de 1 cuando el candidato va por su primera reelección (es decir, lleva un período en el cargo), y “0” cuando compite por su segunda, tercera o cuarta reelección. Esta variable es la que utilizamos para segmentar los modelos. Es decir, construimos un modelo para aquellos casos que tengan valor “1” en la *dummy* y otro para los que tienen valor “0”.

Es razonable pensar que quienes compiten por su primera reelección tienen menos posibilidad de generar “pork” y “constituent service” que quienes ya fueron reelectos en al menos una oportunidad. Esto asume cierta importancia de la experiencia y del *seniority* en Chile para proveer recursos para el distrito. En consecuencia, si el gasto sólo se suma a la “ventaja” deberíamos esperar que los que van por su primera reelección, esto es, los que *a priori* gozan de menores ventajas como incumbentes, obtuvieran mejores rendimientos de su gasto que quienes ya fueron reelectos al menos una vez. Inversamente, si el gasto amplifica la “ventaja”, entonces quienes llevan más períodos en el Congreso deberían obtener más rendimiento de su gasto. Si bien Siavelis (2000) y otros han puesto de manifiesto cómo las reformas de inicios de los años ‘40 y de fines de los ‘70 en Chile han restringido la posibilidad de los legisladores de influir en la distribución de recursos vía lo que se llamaba legislación miscelánea, es difícil pensar que no puedan negociar sus votos a cambio de recursos para su distrito, o que puedan desarrollar gestiones ante la administración pública a fin de resolver problemas en su circunscripción. En este sentido, Toro (2007) muestra cómo los diputados chilenos intercambian votos en el parlamento con el Poder Ejecutivo por beneficios distritales. Toro sostiene que hacia los diputados de la oposición, el Ejecutivo entra en intercambios localizados para obtener mayorías,

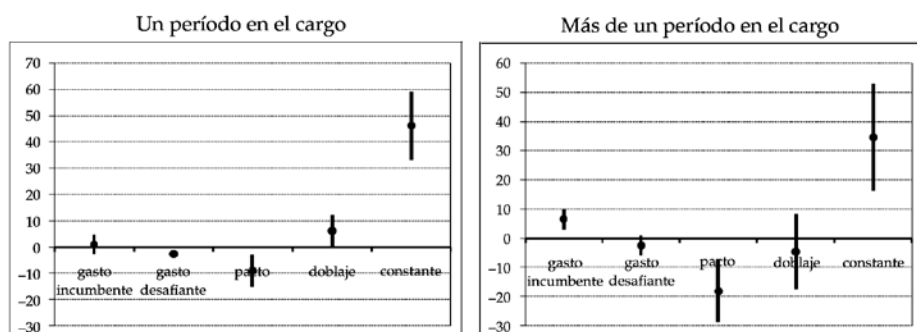
⁷ El modelo funciona de la misma manera si ocupáramos como variable dependiente el porcentaje de votos dentro del pacto.

mientras que hacia los del gobierno lo hace con el objeto de mantener la unidad de la coalición gobernante.

Los resultados respaldan esta última hipótesis (ver Gráficos 3 y 4). Efectivamente, el gasto parece amplificar la ventaja del incumbente. Como se aprecia en los coeficientes de ambos modelos al analizar el gasto propio, su significancia y magnitud son ostensiblemente mayores para los diputados que llevan más de un período en el cargo. Entonces, y como se ha venido argumentando, el gasto importa. E importa tanto, que el desempeño electoral de aquellos diputados que ostentan el cargo desde ocho años hacia arriba se hace más sensible al gasto.

Cuando se evalúa el efecto del gasto del oponente también se encuentran realidades dispares. Mientras para los incumbentes con más de un período el gasto del oponente no es significativo, para aquellos que enfrentan su primera reelección sí lo es. Entonces, estos últimos, fuera de no contar con una trayectoria suficiente respecto a los otros diputados, se ven más vulnerables a la derrota dado el efecto que genera el gasto del desafiante. Tal conclusión se ve apoyada por evidencia descriptiva que señala que, al considerar a los diputados según su tasa de reelección, los más vulnerables a la derrota son aquellos que compiten por su primera reelección. De los 53 incumbentes que han sido derrotados desde 1993 hasta 2005, casi la mitad pertenece a esta categoría (Morales y Navia, 2008).

Gráficos 3 y 4: Modelos de regresión en dos etapas (*Two stage least square*). La variable dependiente es “porcentaje de votos en el distrito” en modelo segmentado según períodos en el cargo



Fuente: Elaboración propia con datos de www.elecciones.gov.cl y www.servel.cl

El punto muestra el coeficiente estimado para cada variable, la línea azul representa el intervalo de confianza al 99%. Para el modelo “un período en el cargo”, Wald $\chi^2=117.48$, Prob > $\chi^2 = 0,0000$. para el modelo “Más de un período en el cargo”, Wald $\chi^2 = 34.33$, Prob > $\chi^2 = 0,0000$.

¿QUÉ EXPLICA EL GASTO EN CAMPAÑAS?

En esta sección damos cuenta de los principales determinantes que explican el gasto en campañas. Para ello hemos incorporado algunas variables de las que da cuenta la teoría, y otras que, a nuestro juicio, parecen ser relevantes para controlar los resultados del modelo. La variable dependiente es el gasto del candidato dividido en 10 millones.

Respecto a las variables independientes, en primer lugar incluimos el gasto del oponente, bajo el supuesto de que a mayor gasto de ese oponente, menor gasto del otro candidato en competencia, ya sea incumbente o desafiante.

En segundo lugar, insertamos la condición del candidato; es decir, si es o no incumbente. El coeficiente esperado es de orden positivo pues, como vimos, los incumbentes gastan más que los desafiantes.

En tercer término, insertamos la variable coalición; o sea, si el candidato pertenece a la Alianza o la Concertación. En este caso, el coeficiente esperado también sería positivo dado que el valor 1 se asigna a los candidatos de la Alianza que, en promedio, gastan más que los de la Concertación.

En cuarto lugar, añadimos dos variables socioeconómicas y sociodemográficas: porcentaje de pobres y porcentaje de población rural por distrito como control, al igual que el tamaño del distrito de acuerdo a los votos emitidos en la elección de 2005.

En quinto término incluimos el margen de victoria que, como hemos dicho, corresponde a la distancia en votos de los candidatos de cada coalición para los comicios parlamentarios de 2001 (competencia intra-pacto). El coeficiente esperado es negativo; vale decir, a mayor margen de victoria, menor gasto. Esto por una cuestión de expectativas. Es decir, ni los incumbentes que ganaron por un amplio margen, ni los desafiantes que compiten en distritos claramente dominados por algún incumbente tienen incentivos para gastar. Para el primero, no es necesario dado que un amplio margen en la elección previa de 2001 le otorga altas probabilidades de triunfo para 2005. Para el segundo, en tanto, no sería razonable incrementar el gasto en un distrito donde la probabilidad de derrota sea alta.

En sexto lugar, ingresamos, también como variable de control, si en el distrito hubo o no doblaje en 2001.

Finalmente, incorporamos una interacción entre incumbencia (1 = incumbente; 0 = desafiante) y margen de victoria 2001. El objetivo es detectar las diferencias que existen entre incumbentes y desafiantes respecto al gasto considerando el margen de victoria de la elección anterior.

Originalmente especificamos este mismo modelo segmentado según incumbentes y desafiantes. El problema estuvo asociado al comportamiento de los residuos. Éstos no cumplían de manera satisfactoria con el principio de varianza constante. De igual forma, algunas variables independientes presentaban problemas de no linealidad. Para corregir esto último, hicimos una transformación de la variable dependiente pasándola a su raíz cúbica y de la variable “gasto del oponente” a su logaritmo en base 10. De este

modo, el modelo queda correctamente especificado y cumple con todos los supuestos de la regresión lineal.

El modelo indica el rechazo de algunas de las hipótesis esperadas. El gasto del oponente y el pacto del candidato, no resultan ser predictores robustos a la hora de proyectar el gasto.

Luego, la variable de interacción es significativa. Acá, y contrario a lo que se podría esperar, el coeficiente tiene signo positivo. Esto significa que en la medida en que se incrementa el margen de victoria en la elección previa de 2001, aumenta el gasto del incumbente. En otras palabras, a mayor distancia entre la votación del incumbente y su desafiante en la elección anterior, mayor será el gasto en que incurrirá el incumbente. Esto resulta contraintuitivo desde la lógica racional de estos candidatos, pues al aumentar su nivel de seguridad en la reelección, el gasto debiera reprimirse. Sin embargo, existe un factor institucional que puede estar influyendo en tal resultado. Nos referimos al financiamiento público de las campañas. Así el incumbente, a pesar de estar seguro del triunfo, decidirá incrementar el gasto. Esto, porque la ley contempla la devolución retroactiva del gasto en campaña de acuerdo a la votación obtenida. Por tanto, es totalmente racional que el incumbente decida gastar. Como existe reembolso, el hecho de incrementar el gasto de campaña no sólo le permitirá mantener o aumentar su porcentaje de votación, sino que además, logrará amedrentar constantemente a sus potenciales desafiante a un menor costo. Otro factor que también puede influir es que el partido ayude a los incumbentes fuertes a incrementar su votación. Esto porque, según la ley de financiamiento, el partido recibirá dinero según voto obtenido en la elección.

Gráfico 5: Modelo de regresión (OLS). La variable dependiente es la raíz cúbica de “gasto en el distrito/10 millones”

	Coeficientes	Errores estandarizados
Log 10 gasto opositor	-1,40E-01	5,82E-02
Margen de victoria (2001)	-1,91E-03	6,93E-04
Incumbente	3,15E-02	5,56E-02
Incumbente*margen de victoria 2001	4,30E-03	1,13E-03
Pacto	5,49E-02	2,92E+01
Doblaje (2001)	-2,51E-03	5,23E-02
Competencia abierta	1,08E-01	3,81E-02
Votos emitidos	2,38E-03	4,00E-07
Población rural	-7,20E-04	1,06E-03
Pobreza	3,32E-03	2,28E-03
Constante	1,17E+00	9,15E-02

Fuente: Elaboración propia con datos de www.elecciones.gov.cl y www.servel.cl
 $R^2 = 0,3861$, R^2 Adjusted = $0,3593$. F-statistic: 14.4 on 10 and 229 DF, p-value: $< 2.2\text{e-}16$.

Por otro lado, el signo negativo del coeficiente del margen de victoria en 2001 (variable a la que el modelo asigna significación) indica que, tomando el total de candidatos, a mayor margen, menor gasto.

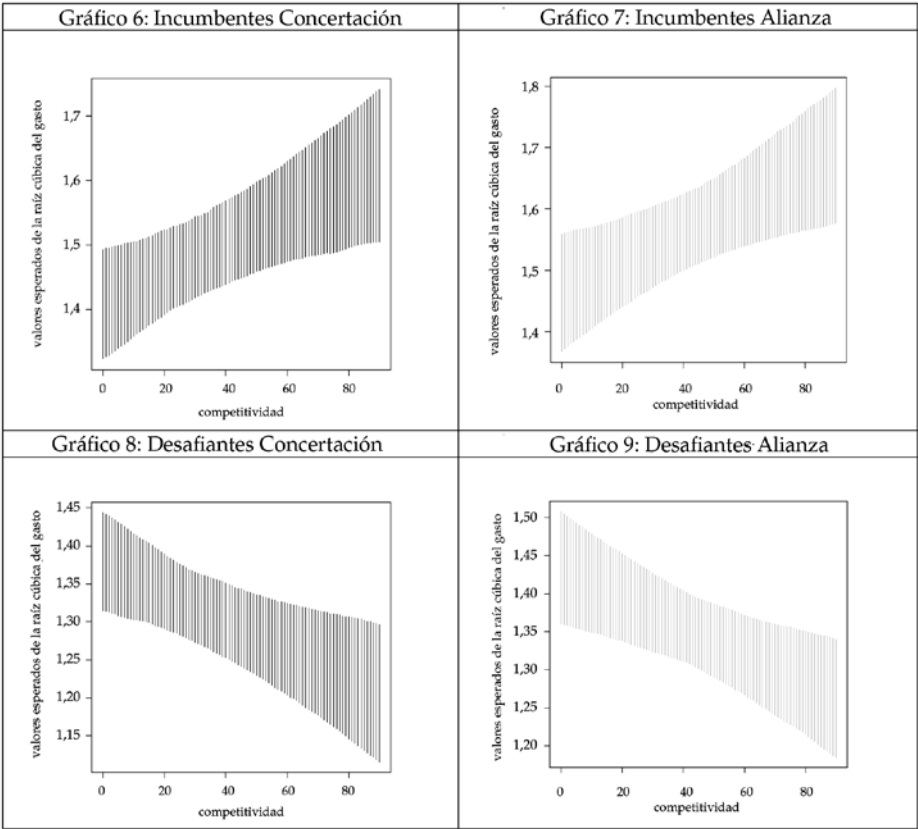
Estos hallazgos se refrendan por la experiencia comparada considerando a Uruguay. Así, según afirma Casas (2005), el subsidio público hace que la definición sobre el nivel de gasto se ate más estrechamente a la previsión sobre el resultado electoral y por ende sobre el subsidio a recibir. En consecuencia, en la elección de 2005 las expectativas sobre buenos resultados generaron fuertes incentivos al gasto. Este razonamiento sobre el estímulo al gasto electoral que generan los subsidios a las campañas por voto en la elección –con otras derivaciones– también es manejado por Valdés (2007: 6) cuando sugiere que: “...el subsidio por voto agrega un incentivo puramente económico a obtener más votos: el enriquecimiento del candidato o partido... Este incentivo económico innecesario podría incentivar conductas perversas, como ofrecer beneficios *privados* a los electores (financiados con parte del subsidio por voto), y como amenazas de retirar beneficios públicos al distrito que no vote por el partido”.

Para mostrar de manera gráfica este resultado realizamos una simulación para incumbentes y desafiantes de ambas coaliciones. Para hacer esta simulación se utilizó el paquete Zelig de R (Kosuke *et al.* 2007). Los Gráficos 6 a 9 dan cuenta de la relación entre margen de victoria y gasto electoral de acuerdo a la condición del candidato (incumbente/desafiante) y el pacto al que pertenece (Concertación / Alianza). Como se observa claramente, en el caso de los incumbentes, en la medida en que se incrementa el margen de victoria, aumenta el nivel de gasto. De igual forma, en los gráficos para desafiantes se advierte el comportamiento opuesto. Es decir, que cuando el margen de victoria crece en las elecciones de 2001, ese desafiante decide reprimir su gasto para los comicios de 2005.

Esto parece refutar parcialmente los planteamientos de Jacobson (1978) considerando su planteamiento central respecto al nulo incentivo de los incumbentes para gastar. Probablemente, el autor no estimó un escenario con subsidio público para campañas con devolución retroactiva por voto emitido. En este caso, y como hemos argumentado, los incumbentes tienen incentivos para gastar no sólo para seguir ampliando o para mantener su margen de victoria amedrentando a sus rivales, sino que también por el incentivo que genera la devolución de ese gasto.

Por todo lo anterior, y a la luz de estos datos, parece adecuado replantear algunos supuestos en la relación entre las teorías de incumbencia y de gasto electoral, toda vez que algunos de los supuestos que comúnmente se asumen no logran sostenerse de acuerdo a la evidencia empírica. A pesar de las reconocidas ventajas del incumbente, éstos de todos modos incurrir en un sustantivo gasto en campañas, lo que genera significativos efectos sobre su desempeño electoral. De igual forma, el hecho de contar con expresivos márgenes de victoria en la elección anterior no reprime su nivel de gasto sino que, como señalamos, lo incrementa.

Gráficos 6-7-8-9: Simulaciones del efecto de la competencia sobre el gasto en campañas para candidatos incumbentes e incumbentes por pacto



Fuente: Elaboración propia con datos de www.elecciones.gov.cl y www.servel.cl

CONCLUSIONES

La mayoría de los trabajos que estudian el impacto del gasto sobre los resultados ha tendido a analizar el fenómeno a partir de la literatura existente sobre las “ventajas” de los incumbentes. A pesar de que los hallazgos empíricos en su abrumadora mayoría tienden a poner en cuestión las características del poder de estos candidatos (en particular cómo las ventajas se transforman en posibilidades electorales), no han existido reflexiones que intenten reestructurar la teoría a la luz del análisis de la relación entre gasto y éxito electoral. En este artículo, se sugiere una explicación que invita a rediscutir las características o el impacto electoral de las ventajas de los incumbentes.

El caso chileno para las elecciones de diputados de 2005 muestra cómo incumbentes y desafiantes logran extraer rendimiento de su gasto. Pero más importante aún, muestra también cómo los candidatos que *a priori* tienen más “ventajas”, extraen un mayor

rendimiento. En consecuencia, pone en duda que los rendimientos marginales decrecientes del gasto de los incumbentes se puedan pensar simplemente en términos aditivos entre “ventajas” y gasto electoral. Más bien, parece existir un efecto multiplicador del gasto sobre la “ventaja”.

No por casualidad el margen de victoria de la elección pasada (2001) impacta significativamente sobre el gasto en campañas en Chile. Cuando en esos comicios el incumbente marca amplia ventaja con el desafiante, este último decide reprimir su gasto al momento de enfrentar las elecciones de 2005. Esto tiene una lógica totalmente racional: cuando existen escasas posibilidades de obtener el triunfo, no es rentable gastar en campañas. Sin embargo, cuando se estudia el comportamiento equivalente del incumbente, éstos presentan mayor gasto cuanto mayor fue su margen de victoria en la elección anterior. Tal resultado, en principio irracional, podría explicarse bajo la lógica de que mejor resultado en la elección anterior indica mayor calidad del candidato, y por lo tanto mayores posibilidades de extraer votos gastando más. Adicionalmente el reembolso de parte del gasto por concepto de subsidio electoral tiende a hacer que mejores expectativas estimulen el gasto en lugar de deprimirlo.

En definitiva, entender el impacto del gasto sobre los resultados electorales nos impulsa a releer la teoría sobre los efectos de la incumbencia. Claro está que las características provisorias de nuestros resultados solo pueden abrir el proceso de discusión y para nada definirlo. Pero parece razonable que nuevos estudios y teorización sobre los efectos del gasto en campañas alienten a nutrir, más que simplemente aplicar la teoría sobre el “poder” de los candidatos incumbentes.

REFERENCIAS

- Abramowitz, Alan I. 1975. “Name Familiarity, Reputation, and the Incumbency Effects in a Congressional Election”, *The Western Political Quarterly* 28 (4): 668-684.
- Alexander, Hebert E. 1984. *Financing Politics. Money, Elections, and Political Reform*. Washington: Congressional Quarterly Inc. (Third Edition)
- Altman, David. 2004. “Redibujando el mapa electoral chileno: incidencia de factores socioeconómicos y género en las urnas”, *Revista de Ciencia Política* 24 (2): 49-66.
- Ashworth, Scott and Ethan Bueno de Mesquita. 2008. “Electoral Selection, Strategic Challenger Entry, and the Incumbency Advantage”, *The Journal of Politics* 70 (4): 1006-1025.
- BID. 2006. *La política de las políticas públicas. Progreso económico y social en América Latina*. Cambridge: David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University Press.
- Botero, Felipe. 2008. *Ambitious Career-Seekers: an Analysis of Career Decisions and Duration in Latin America*. Tesis de doctorado no publicada. Department of Political Science, The University of Arizona.
- Cain, Bruce E., John A. Ferejohn and Morris P. Fiorina. 1984. “The Constituency Service Basis of the Personal Vote for U.S. Representatives and British Members of Parliament”, *The American Political Science Review* 78 (1): 110-125.
- Carey, John M. y Peter Siavelis. 2003. “El ‘seguro’ para los subcampeones electorales y la sobrevivencia de la Concertación”, *En Estudios Públicos* 90 (otoño): 5-27.
- Casas Zamora, Kevin. 2005. *Paying for democracy: political finance and state funding for parties*. Colchester: ECPR Press.
- Clarke, Peter and Susan Evans. 1983. *Covering Campaigns: Journalism in Congressional Elections*. Stanford CA: Stanford University Press.

- Cox, Gary and Michael F. Thies. 2000. "How Much Does Money Matter? 'Buying' Votes in Japan, 1967-1990", *Comparative Political Studies* 33 (1): 37-57.
- Díaz, Diego, Pilar Giannini, Juan Pablo Luna y Rodrigo Núñez. 2006. "El secreto de mi éxito. Seis caminos para llegar y permanecer en Valparaíso", *Revista de Ciencia Política* 26 (1): 169-190.
- Dussaillant, Patricio. 2005. "La elección presidencial de 1999-2000. El siglo terminó", en Alejandro San Francisco y Ángel Soto (Eds.), *Las elecciones presidenciales en la historia de Chile. 1920-2000*. Santiago: Centro de Estudios Bicentenario, 463-490.
- Erikson, Robert. 1971. "The Advantage of Incumbency in Congressional Elections", *Polity* 3 (3): 395-405.
- Fenno, Richard F. 1978. *Homestyle*. New York: Harper Collins.
- Ferejohn, J. 1977. "On the Decline of Competition in Congressional Elections", *American Political Science Review* 71 (1): 166-176.
- Fiorina, M. P. 1977. "The Case of Vanishing Marginals: The Bureaucracy Did it", *American Political Science Review* 71 (1): 177-81.
- Gelman, Andrew and Gary King. 1990. "Estimating Incumbency Advantage without Bias", *American Journal of Political Science* 34 (4): 1142-1164.
- Green, Donald Philip and Jonathan S. Krasno. 1988. "Salvation for the Spendthrift incumbent: Reestimating the Effects of Campaign Spending in House Elections". *American Journal of Political Science* 32 (4): 884-907.
- Hagensick, A. Clarke. 1964. "Influences of Partisanship and Incumbency on a Nonpartisan Election System", *The Western Political Quarterly* 17 (1): 117-124.
- Hinckley, Bárbara. 1970. "Incumbency and the Presidential Vote in Senate Elections: Defining Parameters of Subpresidential Voting", *The American Political Science Review* 64 (3): 836-842.
- Huneus, Carlos. 2001. *El régimen de Pinochet*. Sudamericana: Santiago.
- Huneus, Carlos. 2006. "La necesidad de la reforma electoral", en Huneus, Carlos. (comp). *La reforma al sistema binominal en Chile: una contribución al debate*. Santiago: Konrad Adenauer, 13-44.
- Izquierdo, José Miguel, Mauricio Morales y Patricio Navia. 2008. "Voto cruzado en Chile. ¿Por qué Bachelet obtuvo menos votos que la Concertación en 2005?", *Política y Gobierno* 15 (1): 35-73.
- Jacobson, Gary C. 1978. "The effects of campaign spending in Congressional elections", *American Political Science Review* 72 (2): 469-491.
- Jacobson, Gary C. 1981. "Incumbents' Advantages in the 1978 U.S. Congressional Elections", *Legislative Studies Quarterly* 6 (2): 183-200.
- Jacobson, Gary C. 1990. "The effects of Campaign Spending in House Elections: New Evidence for Old Arguments", *American Journal of Political Science* 34 (2): 334-62.
- Jewell, Malcom E. and David Braux. 1988. "The Effect of Incumbency on State Legislative Elections", *Legislative Studies Quarterly* 13 (4): 495-514.
- Joignant, Alfredo y Patricio Navia. 2003. "De la política de individuos a los hombres del partido. Socialización, competencia política y penetración electoral de la UDI (1989-2001)", *Estudios Públicos* 89: 129-172.
- Kazee, Thomas A. 1983. "The Deterrent Effect of Incumbency on Recruiting Challengers in U.S. House Elections", *Legislative Studies Quarterly* 8 (3): 469-480.
- Kosuke Imai, Gary King and Olivia Lau. 2007. "Is: Least Squares Regression for Continuous Dependent Variables", in Kosuke Imai, Gary King, and Olivia Lau, "Zelig: Everyone's Statistical Software", <http://gking.harvard.edu/zelig>.
- Levine, Martin and Mark Hyde. 1977. "Incumbency and the Theory of Political Ambition: A Rational-Choice Model", *The Journal of Politics* 39 (4): 959-983.
- Kitschelt, Herbert, Kirk Hawkins, Juan Pablo Luna, Guillermo Rosas and Elizabeth Zechmeister. 2010. *Latin American Party Systems*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Magar, Eric, Marc R. Rosenblum and David Samuels. 1998. "On the Absence of Centripetal Incentives in Double-Member Districts", *Comparative Political Studies* 31 (6): 714-739.
- Mainwaring, Scott y Timothy Scully. 1995. *La construcción de instituciones democráticas*, Santiago de Chile: CIEPLAN.

- Mayhew, D. R. 1974. "Congressional Elections: The Case of Vanishing Marginals", *Polity* 6: 295-315.
- McClendon, R. Earl. 1934. "Reelection of United States Senators", *The American Political Science Review* 28 (4): 636-642.
- Milligan, Kevin and Marie Rekkas. 2008. "Campaign spending limits, incumbent spending, and election outcomes", *Canadian Journal of Economics* 24 (4): 1351-1374.
- Moon, Woojin. 2006. "The Paradox of Less Effective Incumbent Spending: Theory and Test", *British Journal of Political Science* 36: 705-721.
- Morales, Mauricio. 2008. "La primera mujer Presidenta de Chile: ¿qué explicó el triunfo de Michelle Bachelet en las elecciones de 2005-2006?", *Latin American Research Review* 43 (1): 7-32.
- Morales, Mauricio y Patricio Navia. 2008. "La ventaja de los incumbentes: el caso de los diputados chilenos, 1990-2005", manuscrito.
- Morales, Mauricio y Rodrigo Bugueño. 2001. "La UDI como expresión de la nueva derecha en Chile", *Estudios sociales* 107: 215-248.
- Morgenstern, Scott and Benito Nacif (Eds.). 2002. *Legislative Politics in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Morgenstern, Scott and Peter M. Siavelis (Eds.). 2008. *Pathways to Power: Political Recruitment and Candidate Selection in Latin America*. Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press.
- Navia, Patricio. 2005. "Transformando votos en escaños: las leyes electorales en Chile: 1833-2004", *Política y Gobierno* XII (2): 233-276.
- Navia, Patricio. 2008. "Legislative Candidate Selection in Chile". En *Pathways to Power. Political Recruitment and Candidate Selection in Latin America*, Peter M. Siavelis y Scot Morgenstern (Eds.). Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press, 92-118.
- Palda, Filip and Kristian Palda. 1998. "The Impact of Campaign Expenditures on Political Competition in the French Legislative Elections of 1993", *Public Choice* 94 (1/2): 157-174.
- Parker, Glenn R. 1980. "The Advantage of Incumbency in House Elections", *American Politics Quarterly* 8 (4): 449-464.
- Prior, Markus. 2006. "The incumbent in the living room: The rise of television and the incumbency advantage in U.S. House elections", *The Journal of Politics* 68 (3): 657-673.
- Ragsdale, Lyn. 1981. "Incumbent Popularity, Challenger Invisibility, and Congressional Voters", *Legislative Studies Quarterly* 6 (2): 201-218.
- Samuels, David. 2001. "Incumbents and Challengers on a Level Playing Field: Assessing the Impact of Campaign Finance in Brazil", *The Journal of Politics* 63 (2): 569-584.
- Samuels, David. 2002. "Pork Barreling Is Not Credit Claiming or Advertising: Campaign Finance and the Sources of the Personal Vote in Brazil", *The Journal of Politics* 64 (3): 845-863.
- Scully, Timothy y J. Samuel Valenzuela. 1993. "De la democracia a la democracia: Continuidades y cambios en las opciones electorales y el sistema de partidos en Chile". *Estudios Públicos* 51 (invierno): 195-228.
- Schaffer, Frederick C. 2007. "Why Study Vote Buying". En *Elections for sale: the causes and consequences of vote buying*, editado por Frederick Charles Schaffer. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers, 1-16.
- Shin, Myungsoon; Youngjae Jin; Donald A. Gross and Kihong Eom. 2005. "Money matters in party-centered politics: campaign spending in Korean congressional elections". *Electoral Studies* 24 (1): 85-101.
- Siavelis, Peter. 1997. "Continuity and Change in the Chilean Party System", *Comparative Political Studies* 30 (6): 651-674.
- Peter Siavelis. 2000. *The President and Congress in Postauthoritarian Chile*. Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press.
- Siavelis, Peter. 2006. "Los peligros de la ingeniería electoral (y de predecir sus efectos)", *Política* 45: 9-28.
- Stewart, Charles. 1989. *Budget Reform Politics. The Design of the Appropriations Process in the House of Representatives, 1865-1921*. New York: Cambridge University Press.
- Stokes, Donald E. and Warren E. Miller. 1966. "Party Government and the Saliency of Congress", En Angus Campbell, Phillip E. Converse, Warren E. Miller and Donald E. Stokes (editors) *Elections and the Political Order*. New York: John Wiley and Sons, Inc.

- Stovall, James G. 1984. "Incumbency and News Coverage of the 1980 Presidential Election Campaign", *The Western Political Quarterly* 37 (4): 621-631.
- Tironi, Eugenio y Felipe Agüero. 1999. "¿Sobrevivirá el nuevo paisaje político chileno?", *Estudios Públicos* 74: 151-168.
- Toro, Sergio. 2007. "Conducta legislativa ante las iniciativas del Ejecutivo: unidad de los bloques políticos en Chile", *Revista de Ciencia Política* 27(1): 23-41.
- Tufte, Edward R. 1973. "The Relationship Between Seats and Votes in Two-Party Systems", *American Political Science Review* 67: 540-544.
- Valdés, Salvador. 2007. "Financiamiento Público de Partidos Políticos: Propuestas para Chile". Ponencia presentada en el seminario internacional "Reforma de los Partidos Políticos en Chile", organizado por CIEPLAN, PNUD, Idea, Proyectamerica, CEP e Instituto Libertad y Desarrollo, 24-25 de agosto 2007, Hotel Plaza El Bosque, Santiago, Chile.
- Valenzuela, Samuel. 1995. "Orígenes y transformación del sistema de partidos en Chile", *Estudios Públicos* 58: 5-80.
- Valenzuela, Samuel. 1999. "Respuesta a Eugenio Tironi y Felipe Agüero: reflexiones sobre el presente y futuro del paisaje político chileno a la luz de su pasado", *Estudios Públicos* 75: 273-290.

Mauricio Morales Quiroga. Académico del Instituto de Ciencias Sociales (ICSO) de la Universidad Diego Portales. Candidato a Doctor, Pontificia Universidad Católica de Chile. Becario del Programa de Formación de Capital Humano Avanzado de la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica de Chile.

Rafael Piñeiro Rodríguez. Candidato a Doctor, Pontificia Universidad Católica de Chile. Becario del Programa de Formación de Capital Humano Avanzado de la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica de Chile. Docente e Investigador del Instituto de Ciencia Política de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República.

