

Instituto Juan March

Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales (CEACS)

Juan March Institute

Center for Advanced Study in the Social Sciences (CEACS)

El voto estratégico en las elecciones generales en España, 1977-2000 : efectos y mecanismos causales en la explicación del comportamiento electoral

Author(s): Lago Peñas, Ignacio
Year: 2003
Type: Thesis (doctoral)
University: Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones, Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales, Universidad Autónoma de Madrid, 2003.
City: Madrid
Number of pages: ix, 404 p.
Abstract: En esta tesis se analiza el voto estratégico en las ocho elecciones generales celebradas en España desde 1977. El punto de partida de esta investigación es la demostración de las inconsistencias teóricas, predictivas, metodológicas y empíricas de las explicaciones instrumentales del voto estratégico basadas en tres mecanismos macro-micro-macro: las expectativas racionales, la instrumentalidad de los votantes y los equilibrios. Estos mecanismos conducen a (1) una contradicción entre la "paradoja del voto" y las motivaciones instrumentales del voto estratégico; (2) la práctica imposibilidad de encontrar equilibrios duvergierianos en el mundo real; (3) la ausencia de una hipótesis nula claramente especificada; (4) las irreales asunciones sobre los niveles de atención, motivación e información de los votantes que imponen las expectativas racionales y la racionalidad instrumental de los votantes. En efecto, aunque la secuencia final de este comportamiento se puede representar como una batalla de sexos entre los seguidores de los partidos o candidatos integrados en el mismo bloque ideológico, esta simplificación es una caja negra si no se proveen sus mecanismos causales. En otras palabras, la coordinación electoral a través del voto estratégico no es un acto endógeno, pero no exógeno. En mi investigación propongo un modelo de explicación alternativo del voto estratégico basado en dos asunciones básicas: la racionalidad instrumental de los partidos y la limitada de los votantes. Es decir, descansa en la psicología social cuando se analizan los votantes y en la acción estratégica de las elites partidistas de acuerdo con sus creencias sobre los procesos psicológicos y su manipulación. El voto estratégico es así el resultado de los esfuerzos de activación de los partidos cuando (1) consideran que sus beneficios son mayores que sus costes y (2) es más rentable que otras alternativas de movilización. Por tanto, la aparición del voto estratégico es la consecuencia intencionada de la herestética o la capacidad de estructurar la competición electoral para ganar. En consecuencia, las preferencias electorales de los votantes no son fijas o totalmente exógenas, sino variables y parcialmente endógenas: las elites pueden moldear el comportamiento de los votantes alterando las condiciones electorales sin necesidad de que haya persuasión. La coordinación electoral tiene varias secuencias.

Cuando la coordinación de las elites no resulta un completo éxito, de modo que compiten partidos o candidatos sin posibilidades de obtener representación en un distrito o gobernar, aquellos partidos que cuentan con esta característica de punto focal puede activar el voto estratégico. Los incentivos dependen de la interacción entre la permisividad electoral, la fragmentación y la competitividad. La magnitud de los distritos no es así una variable determinante del voto estratégico, puesto que la separación de los partidos que tienen esta característica focal puede realizarse en cualquier circunscripción. Existe, por supuesto, una correlación positiva entre la magnitud del distrito y el número de partidos con esta característica focal. Pero la activación de este comportamiento depende de la existencia de un mecanismo de difusión como el framing. Los efectos del framing tienen lugar cuando diferentes presentaciones de un issue generan distintas reacciones entre aquellos que están expuestos a este estímulo. El framing es, pues, un fenómeno explícitamente político. La activación del voto estratégico depende del énfasis en las expectativas electoral de cada partido o candidato y las catastróficas consecuencias de la victoria del principal rival. Pero no todos los seguidores de los partidos minoritarios tienen la misma probabilidad de comportarse estratégicamente. Ésta depende de la interacción entre su estructura de preferencias, los anclajes del partidismo y la sofisticación política. Este modelo se valida en las elecciones generales desde 1977 en España. A través de un análisis estadístico basado en simulaciones contrafácticas, cuantifico los votantes seat y portfolio- maximization y demuestro que mi explicación funciona mejor que la de la teoría de la elección racional. La segunda parte de mi investigación empírica, un análisis cualitativo basado en entrevistas a los responsables de campaña y la revisión de los documentos de los partidos y la prensa durante las campañas electorales, demuestro la consistencia de mi modelo.

Your use of the CEACS Repository indicates your acceptance of individual author and/or other copyright owners. Users may download and/or print one copy of any document(s) only for academic research and teaching purposes.

Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones

IGNACIO LAGO PEÑAS

**EL VOTO ESTRATÉGICO EN LAS
ELECCIONES GENERALES EN ESPAÑA
(1977-2000): EFECTOS Y MECANISMOS
CAUSALES EN LA EXPLICACIÓN DEL
COMPORTAMIENTO ELECTORAL**

**MADRID
2003**

Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales

Esta obra se presentó como tesis doctoral en el Departamento de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Madrid el 4 de abril de 2003. El Tribunal, compuesto por D. José María Maravall (Presidente), D. Adam Przeworski, D. Julián Santamaría, D. Ramón Máiz y D. Mariano Torcal Lorient, le otorgó la calificación de Sobresaliente "cum laude".

Ignacio Lago Peñas es licenciado en Ciencias Políticas y de la Administración por la Universidad de Santiago de Compostela y Doctor en Ciencia Política por la Universidad Autónoma de Madrid. Formó parte de la decimotercera promoción de estudiantes del Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales del Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones, donde obtuvo el título de *Master* en 2001. En el propio Centro elaboró su tesis doctoral bajo la dirección del profesor D. José Ramón Montero Gibert.

ÍNDICE

Índice de tablas	iv
Índice de figuras.....	vii
Agradecimientos	viii
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 2. LA INVESTIGACIÓN SOBRE EL VOTO ESTRATÉGICO	31
2.1. Presentación.....	31
2.2. Los efectos de los sistemas electorales: el voto estratégico.....	35
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA Y DATOS	49
3.1. Metodología.....	49
3.2. Datos.....	62
CAPÍTULO 4. REVISIÓN Y CRÍTICA DE LOS FUNDAMEN- TOS DE LAS EXPLICACIONES INSTRUMENTALES DEL VOTO ESTRATÉGICO	67
4.1. Presentación: efectos y mecanismos causales en la inferencia causal.....	67
4.2. Los fundamentos de las explicaciones instrumentales del voto estratégico: la deficiente integración de efectos y mecanismos causales.....	73
A. El mecanismo macro-micro	79
B. El mecanismo micro-micro	85
C. El mecanismo micro-macro	90

CAPÍTULO 5. EL PRINCIPIO DE RACIONALIDAD EN LA "PARADOJA DEL VOTO".....	93
5.1. Introducción.....	94
5.2. La paradoja del voto desde la racionalidad instrumental	95
A. Los modelos basados en un individualismo metodológico fuerte.....	97
B. Los modelos basados en un individualismo metodológico débil	102
5.3. La expresividad de los votantes como respuesta a la paradoja del voto	110
5.4. La paradoja del voto desde la racionalidad limitada.....	113
5.5. ¿Qué sabemos en realidad sobre la participación electoral?.....	117
CAPÍTULO 6. RACIONALIDAD LIMITADA DE LOS VOTANTES E INSTRUMENTAL DE LAS ELITES: UN MODELO DE EXPLICACIÓN DEL VOTO ESTRATÉGICO.....	123
6.1. Nociones generales	123
6.2. Un modelo de explicación alternativo del voto estratégico	128
A. La estructura de oportunidad para el voto estratégico.....	131
B. La racionalidad instrumental de las elites partidistas: la movilización del voto estratégico	144
C. Los marcos interpretativos en la construcción del voto estratégico	153
D. Las características individuales o motivaciones estratégicas de los votantes.....	174
CAPÍTULO 7. LA ESTRUCTURA DE OPORTUNIDAD PARA EL VOTO ESTRATÉGICO: EL SISTEMA ELECTORAL Y DE PARTIDOS EN ESPAÑA	183
7.1. El sistema electoral.....	184
A. Las características del sistema electoral.....	184
B. Los rendimientos del sistema electoral	191
1. Los efectos del sistema electoral sobre el sistema de partidos.....	191

2. Los efectos del sistema electoral sobre los partidos individuales	197
7.2. El sistema de partidos	205
7.3. La investigación sobre el voto estratégico en España.....	212

CAPÍTULO 8. ANÁLISIS EMPÍRICO (I): CUANTIFICACIÓN
DEL VOTO ESTRATÉGICO EN LAS ELECCIONES
GENERALES EN ESPAÑA 221

8.1. Presentación	222
8.2. El voto estratégico seat-maximization.....	226
A. Las elecciones de 1979	230
B. Las elecciones de 1982	248
C. Las elecciones de 1986	257
D. Las elecciones de 1989	260
E. Las elecciones de 1993	271
F. Las elecciones de 1996	279
G. Las elecciones de 2000	284
8.3. El voto estratégico portfolio-maximization	291
8.4. Conclusiones	300

CAPÍTULO 9. ANÁLISIS EMPÍRICO (II): EL PAPEL DE LAS
ELITES PARTIDISTAS EN LA ACTIVACIÓN DEL VOTO
ESTRATÉGICO EN LAS ELECCIONES GENERALES EN
ESPAÑA..... 303

9.1. Presentación.....	303
9.2. Elites y marcos: la coordinación electoral en España	306
9.3. Conclusiones.....	338

CAPÍTULO 10. CONCLUSIONES 341

BIBLIOGRAFÍA 351

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1.	Estimaciones del voto estratégico en la literatura	41
Tabla 3.1.	Descripción de las encuestas postelectorales utilizadas en la investigación.....	64
Tabla 7.1.	Los 20 casos de mayor desviación del prorrateo en la elección de la Cámara Baja en 78 democracias.....	188
Tabla 7.2.	Fragmentación electoral y parlamentaria en Europa	192
Tabla 7.3.	Los sistemas de partidos en las elecciones generales en España según la magnitud de la circunscripción	195
Tabla 7.4.	Desproporcionalidad electoral en las elecciones legislativas en 36 democracias, 1945-1996.....	196
Tabla 7.5.	Diferencias entre los porcentajes de escaños y votos de los principales partidos	198
Tabla 7.6.	Tasas de ventaja de los principales partidos.....	199
Tabla 7.7.	Distribución territorial del voto de los dos principales partidos en las elecciones generales (%)	202
Tabla 7.8.	Diferencias entre los porcentajes de escaños y votos de los principales partidos según la magnitud de la circunscripción	203
Tabla 7.9.	Tasas de ventaja de los dos principales partidos según la magnitud de la circunscripción.....	204
Tabla 7.10.	Volatilidad electoral en España (%).....	206
Tabla 7.11.	Voto a los bloques ideológicos (%).....	207
Tabla 7.12.	Resultados electorales de los dos principales partidos en los bloques de derecha e izquierda (%)	208
Tabla 7.13.	Competitividad electoral nacional e intrabloque (%).....	208
Tabla 8.1.	Fuentes de la afiliación partidista.....	227
Tabla 8.2.	Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, PCE=0) en las elecciones de 1979. Modelos aditivos	235
Tabla 8.3.	Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, PCE=0) en las elecciones de 1979. Modelos interactivos	237
Tabla 8.4.	Votos estratégicos y sinceros predichos del PSOE y el PCE en las elecciones de 1979 de acuerdo con la teoría de la elección racional.....	240

Tabla 8.5.	Votos estratégicos y sinceros predichos del PSOE y el PCE en las elecciones de 1979 de acuerdo con la teoría constructivista	240
Tabla 8.6.	Resultados de la estimación de un logit binomial (UCD=1, AP=0) en las elecciones de 1979. Modelos aditivos	244
Tabla 8.7.	Resultados de la estimación de un logit binomial (UCD=1, AP=0) en las elecciones de 1979. Modelos interactivos	246
Tabla 8.8.	Votos estratégicos y sinceros predichos de UCD y AP en las elecciones de 1979	248
Tabla 8.9.	Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, PCE=0) en las elecciones de 1982. Modelos aditivos	253
Tabla 8.10.	Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, PCE=0) en las elecciones de 1982. Modelos interactivos	255
Tabla 8.11.	Votos estratégicos y sinceros predichos del PSOE y el PCE en las elecciones de 1982	257
Tabla 8.12.	Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1986. Modelos aditivos	261
Tabla 8.13.	Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1986. Modelos interactivos	263
Tabla 8.14.	Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1989. Modelos aditivos	269
Tabla 8.15.	Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1989. Modelos interactivos	270
Tabla 8.16.	Resultados de la estimación de un logit binomial (PP=1, CDS=0) en las elecciones de 1989. Modelos aditivos	272
Tabla 8.17.	Resultados de la estimación de un logit binomial (PP=1, CDS=0) en las elecciones de 1989. Modelos interactivos	273
Tabla 8.18.	Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1993. Modelos aditivos	277

Tabla 8.19. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1993. Modelos interactivos.....	278
Tabla 8.20. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1996. Modelos aditivos.....	282
Tabla 8.21. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1996. Modelos interactivos.....	283
Tabla 8.22. Votos estratégicos y sinceros predichos del PSOE e IU en las elecciones de 1996 de acuerdo con la teoría de la elección racional.....	284
Tabla 8.23. Votos estratégicos y sinceros predichos del PSOE e IU en las elecciones de 1996 de acuerdo con la teoría constructivista.....	285
Tabla 8.24. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones del 2000. Modelos aditivos.....	289
Tabla 8.25. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones del 2000. Modelos interactivos.....	290
Tabla 8.26. Votos estratégicos y sinceros predichos del PSOE e IU en las elecciones del 2000.....	291
Tabla 8.27. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, PCE/IU=0) en las elecciones generales en España: un análisis de panel de sección cruzada.....	297
Tabla 8.28. Votos estratégicos <i>portfolio-maximization</i> y sinceros predichos del PSOE y el PCE en las elecciones de 1982.....	298
Tabla 8.29. Votos estratégicos <i>portfolio-maximization</i> y sinceros predichos del PSOE e IU en las elecciones de 1993.....	299
Tabla 8.30. Votos estratégicos <i>portfolio-maximization</i> y sinceros predichos del PSOE e IU en las elecciones del 2000.....	299
Tabla 8.31. Magnitud del voto estratégico <i>seat</i> y <i>portfolio-maximization</i> sobre los electorados de los partidos en las elecciones generales en España, 1977-2000.....	301
Tabla 8.32. Magnitud del voto estratégico <i>seat</i> y <i>portfolio-maximization</i> sobre los votos a candidaturas en las elecciones generales en España, 1977-2000.....	302

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 4.1. Macro y micro relaciones en el voto estratégico: el efecto del sistema electoral sobre el sistema de partidos.....	79
Figura 5.1. Estructuras de relaciones entre actores con diferentes potenciales para la emergencia de una norma	108
Figura 6.1. Distribuciones espaciales de la utilidad de las preferencias electorales más y menos favorables para el voto estratégico	175
Figura 7.1. Competitividad nacional e intrabloque.....	213
Figura 7.2. Competitividad nacional en los subsistemas electorales.....	213

AGRADECIMIENTOS

Frente a las versiones más exigentes del individualismo metodológico que rechazan las referencias a los fenómenos sociales agregados en el explanans, las tesis realizadas en el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales del Instituto Juan March demuestran que las instituciones cuentan. Y mucho. Durante los tres años y medio que he pasado en el CEACS me he beneficiado de las extraordinarias facilidades que garantiza la apuesta por la excelencia académica. La calidad y dedicación de los profesores propios e invitados, los seminarios del máximo nivel, la profesionalidad del personal administrativo y de la Biblioteca y las exigencias del intercambio intelectual constante entre los estudiantes definen una estructura de inputs de difícil parangón.

En el camino que me ha llevado en los últimos años desde la Universidad de Santiago de Compostela a la Autónoma de Madrid, canalizado a través de mi pertenencia al Instituto Juan March, numerosas personas han contribuido con sus comentarios, sugerencias y críticas a que esta tesis, con las deficiencias que seguramente tiene, sea significativamente mejor de lo que hubiera sido en caso contrario.

En el Departamento de Sociología, Ciencia Política y de la Administración de la Universidad de Santiago de Compostela me he beneficiado de las charlas durante mis frecuentes visitas con Miguel Caínzos, Fernando Jiménez y Ramón Máiz. A Ramón le debo, además, su interés en que ampliara mis horizontes académicos para cambiar la USC por el CEACS.

En el Instituto Juan March he contado con la inestimable cooperación de profesores y estudiantes punteros. Entre los primeros, José María Maravall, Adam Przeworski, Andrew Richards e Ignacio Sánchez-Cuenca han discutido los contenidos de esta investigación durante su decurso. También me he aprovechado de las conversaciones con John Aldrich, Carles Boix, Gosta Esping Andersen, Richard Gunther, Terry Karl,

Margaret Levi y Steve Rosenstone. Al margen del Instituto, André Blais, Jonathan Hopkin, Mónica Méndez y, sobre todo, José Manuel Sabucedo han realizado apuntes especialmente útiles. Muchos compañeros de distintas promociones en el CEACS han revisado algunos o todos los capítulos de mi tesis. Entre ellos, me gustaría destacar a Paloma Aguilar, Pepe Fernández, Víctor Lapuente, Sandra León, Ferran Martínez, Rubén Ruiz, Leire Salazar y Andrés Santana. A José Ramón Montero, director de esta investigación incluso antes de que tuviera tal carácter y de prácticamente todos los trabajos que he hecho en los últimos cursos, le debo que con su paciencia, conocimientos y buen humor haya conseguido que una intuición, más bien difusa, se convirtiera en una tesis doctoral. Su naturaleza intelectual tan poco acomodaticia me ha animado, confío que con éxito, a iniciar mi estudio donde los demás dan los suyos por acabados.

A Óscar Alzaga, Félix Martínez de la Cruz, Ignacio Varela y José Ignacio Wert les debo que se hayan puesto tan amablemente a mi disposición para repasar las estrategias de campaña de los partidos en los que disponían de las máximas responsabilidades electorales.

Al Departamento de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Madrid, y particularmente a Ignacio Molina, le agradezco que me haya aceptado calurosamente como doctorando cuando mi tesis estaba ya en su fase final.

La deuda personal e intelectual que he acumulado con mi familia y amigos es tan grande que me resulta impúdico tratar de saldarla en unas pocas líneas.

Finalmente, me gustaría concluir con un reconocimiento a la acusada y siempre desinteresada inversión en mi formación que ha realizado Guillermo Márquez desde que yo no era más que un estudiante de licenciatura en la Universidad de Santiago de Compostela. También en esta tesis su impronta es manifiesta. Valga su dedicación como compensación.

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

"The analysis set forth here casts serious doubt on the usefulness of current economic and statistical theories of rational behaviour as bases for explaining the characteristics of human and other organismic rationality. It suggests an alternative approach to the description of rational behaviour that it is more closely related to psychological theories of perception and cognition, and that it is in closer agreement with the facts of behaviour as observed in laboratory and field"

Simon (1992 [1956]: 52-53)

"¿Existen generalizaciones legaliformes en las ciencias sociales? Si no las hay, ¿sólo nos queda recurrir a meras descripciones y a la narrativa? En mi opinión, la respuesta a ambas preguntas es no. El objetivo (...) es explicar e ilustrar la idea de mecanismo como intermediario entre las leyes y las descripciones"

Elster (1997: 179)

Los paradigmas en los estudios sobre comportamiento electoral

En la literatura sobre comportamiento electoral, la más amplia en la ciencia política, se suelen destacar tres modelos o teorías que, aunque no se puedan caracterizar como paradigmas en un

sentido estricto (Kuhn,1962)¹, han desempeñado alguna de sus funciones (Beck, 1986). Se trata de las tradiciones de la sociología política, que se desarrolla a partir del trabajo del *Bureau of Applied Research* en Columbia; la psicología política, que tiene sus orígenes en el *Center for Survey Research* de la Universidad de Michigan; y la economía política, que arranca de Downs (1957). En la distinción de estas tres corrientes se prescinde normalmente de sus similitudes, como si los avances en la disciplina se produjeran a través de verdaderas *revoluciones científicas* que niegan radicalmente cualquier continuidad. Las fuerzas sociales, la identificación partidista y el cálculo instrumental definirían, respectivamente, tres mecanismos de decisión electoral específicos y contrapuestos que representarían en última instancia tres *mesas separadas* e irreconciliables (Almond, 1990).

La tesis de esta investigación, sobre la cual se articula el estudio del voto estratégico, es que, por el contrario, las teorías sobre comportamiento electoral tienen una misma preocupación: la capacidad de los ciudadanos individuales para funcionar en las políticas democráticas (Carmines y Huckfeldt, 2001: 331) o, en otras palabras, la posibilidad de adaptación de sus procesos de decisión a las situaciones o contextos que afrontan (Jones, 2001: cap. 3). Sus diferencias, aunque acusadas, no tienen tanto que ver con los determinantes del voto que se presentan en cada caso, necesariamente complementarios, como con los distintos supuestos metodológicos sobre la naturaleza de los votantes². Es decir, las discusiones se asientan más bien en las asunciones sobre las habilidades políticas del electorado, esto es, su nivel de conocimiento, comprensión e interés en los temas políticos (Dalton y Wattenberg, 1993: 193-194).

¹ Gutting (1980) advierte, en este sentido, que la implantación de paradigmas y su sustitución revolucionaria que plantea Kuhn encajan más bien imperfectamente en la historia de las ciencias sociales.

² En las teorías sobre el voto estratégico, por ejemplo, no existe ningún problema en que la identificación partidista, la distancia espacial entre los individuos y los partidos o candidatos, y la influencia de las características socio-demográficas se combinen en las funciones de utilidad de los electores.

Si se acepta este otro punto de partida, en la literatura sobre comportamiento electoral y opinión pública se distinguen tres concepciones divergentes de los votantes que no coinciden con los tres modelos anteriores: la sociológica o psicosociológica, para la que los votantes en ningún caso actúan como agentes decisores, la económica y la racional-limitada (Jones, 2001: cap. 3). En primer lugar, los estudios clásicos de los años cuarenta, cincuenta y sesenta, basados en la sociología y la psicología social, consideraban a los votantes como *títeres* de su posición social o de las limitaciones de sus capacidades cognitivas. Por un lado, el modelo psicológico o de Columbia, desarrollado en los trabajos de Lazarsfeld y sus colaboradores (Berelson et al., 1954; Lazarsfeld et al., 1944), se detenía en la influencia de los medios de comunicación de masas en las decisiones de los individuos. Si bien en sus comienzos los estudios de Columbia se preocupaban fundamentalmente por la propaganda y la persuasión, auspiciados por las experiencias intelectuales y personales de sus autores —Lazarsfeld, por ejemplo, era un refugiado político austríaco que procedía de la Alemania nazi—, la realización de un análisis de panel durante el año de las elecciones presidenciales estadounidenses de 1940 les permitió constatar la escasa influencia de las campañas electorales y de los esfuerzos de los medios de comunicación asociados sobre las preferencias electorales. Su principal efecto era el refuerzo de *cleavages* ya existentes, tales como la religión, la etnicidad o la clase, que se habían atenuado desde las últimas elecciones. La gran mayoría de los votantes tenía una predisposición política o partidista *anclada* en la tradición familiar y/o la identidad social que resultaba inmune a los mensajes de las campañas. El voto era una cuestión de hábito o herencia: "una persona piensa políticamente tal como es socialmente. Las características sociales determinan la preferencia política" (Lazarsfeld, et al., 1944: 27). Las variables sociológicas creaban así intereses de grupo que establecían las coaliciones de partido y definían las imágenes sobre qué partido

4 / El voto estratégico en las elecciones generales en España

estaba más en sintonía con las necesidades de distintos tipos de individuos³ (Dennis, 1991; Fiorina, 1997; Visser, 1998). En este sentido, los atributos son importantes no sólo porque nos trasladan a un conjunto de intereses u preferencias concomitantes, sino porque ubican a los individuos en la estructura social y afectan a su exposición a la información política⁴ (McPhee et al., 1963).

Pero quizás el principal hallazgo de las primeras encuestas sobre las orientaciones de los votantes fue el contraste entre la imagen clásica de los ciudadanos en la democracia y la naturaleza real del electorado. Así, "nuestros datos revelan que ciertos requerimientos comúnmente asumidos para el adecuado funcionamiento de la democracia no se encuentran en el comportamiento del ciudadano medio (...) Muchos votan sin una implicación real en las elecciones (...) El ciudadano no tiene mucha información sobre los detalles de la campaña (...) En un sentido riguroso o estricto los votantes no son muy racionales" (Berelson et al., 1954: 307-310).

Aunque el modelo sociológico facilitaba un esquema útil para la presentación de ciertas variables que estructuraban las decisiones electorales, presentaba, no obstante, graves limitaciones. Sólo era capaz de explicar una modesta proporción del voto en las sociedades europeas, y aún menos en un electorado menos polarizado como el norteamericano. Además, puesto que este determinismo social destacaba la continuidad y la estabilidad,

³ La perspectiva sociológica de Columbia también contaba con un notable desarrollo en Europa. Los trabajos de Benney et al. (1956), Milne y Mackenzie (1954) y, sobre todo, Lipset y Rokkan (1967) explicaban la estructura de los sistemas partidos como el resultado de una secuencia histórica de conflictos políticos y de sus *cleavages* asociados (Dalton y Wattenberg, 1993: 196).

⁴ A pesar de sus prometedores comienzos, el papel del contexto social se excluyó de la agenda de investigación hasta finales de los años ochenta y, sobre todo, los noventa. Numerosos estudios han demostrado desde entonces la influencia de las redes interpersonales (Beck et al., 2002; Huckfeldt y Sprague, 1995; Huckfeldt, Sprague y Levine, 2000) y los medios de comunicación de masas (Dalton, Beck y Huckfeldt, 1998; Iyengar y Kinder, 1987) en el comportamiento de los ciudadanos.

su capacidad para dar cuenta del cambio electoral era escasa⁵ (Dalton y Wattenberg, 1993: 197).

Estas debilidades empíricas de la escuela de Columbia propiciaron que los investigadores de la Universidad de Michigan, probablemente sus mayores críticos (Fiorina, 1997: 396), se centraran más directamente en los procesos psicológicos que se encuentran detrás del voto. La publicación de *The American Voter* en 1960 introdujo explícitamente el modelo psicosociológico del voto. Pese a que se aceptaba que las características sociales se vinculaban a las preferencias políticas y el comportamiento electoral, esa relación estaba mediada por las "actitudes" partidistas —creencias y sentimientos hacia los candidatos, *issues* y partidos (Campbell et al., 1960: cap. 3). Los individuos poseían, en este sentido, predisposiciones psicológicas en el largo plazo, en particular la identificación partidista, que guiaban sus acciones. De este modo, "la hipótesis del modelo es que la elección de partido que realiza un individuo depende de una manera inmediata de la fuerza y dirección de los elementos comprendidos en un campo de fuerzas psicológicas, donde estos elementos se interpretan como actitudes hacia los objetos percibidos de la política nacional" (Campbell et al., 1960: 9).

Siguiendo a Harrop y Miller (1987: 133-134), los principios básicos del modelo psicosociológico se pueden sistematizar en cinco proposiciones: (1) la mayoría de los electores siente una lealtad u orientación afectiva hacia un partido transmitida a través de la familia e influida por factores psicológicos, como los mecanismos de procesamiento de la información y de aceptación de las expectativas y definiciones sociales y culturales, y por factores sociales, como la identificación de grupo, la clase social, la educación o la ocupación; (2) la función de esta identificación de partido es ayudar al elector a tratar la información política y decidir a quién va a votar. La identificación de partido influye en el voto directa o indirectamente, ora en la percepción de los

⁵ ¿Cómo se puede explicar, se preguntaban sus críticos, que los Demócratas consigan un 43 por ciento de los votos en las elecciones presidenciales americanas de 1956 y un 61 por ciento en las de 1964? (Stokes, 1966).

programas y los candidatos, ora en las relaciones entre los partidos y los grupos sociales; (3) la identificación de partido se refuerza a medida que se prolonga en el tiempo; (4) los electores que se han visto afectados por las *fuerzas a corto plazo* de una campaña electoral para votar contra el partido con el que se identificaban, normalmente retienen su identificación de partido y vuelven a votar a su partido en las siguientes elecciones ("tendencia al hogar"); y (5) la distribución de la identificación de partido en el electorado proporciona una base para calcular el "voto normal" —el resultado esperado si las fuerzas a corto plazo no favorecen a un partido.

Si las diferencias sustantivas entre los modelos de Columbia y de Michigan son evidentes (Asher, 1983; Beck, 1986; Campbell et al., 1986; Gant y Luttbeg, 1996; Niemi y Weisberg, 2001; Prewitt y Nie, 1971), su concepción del votante es, sin embargo, la misma. En efecto, *The American Voter* refrendaba las impresiones negativas sobre la capacidad de los ciudadanos para manejarse en la política que se reconocían en el modelo psicológico. Así, Campbell y sus colegas (1960: 543) concluían también que el electorado es "casi completamente incapaz de juzgar la racionalidad de las acciones del gobierno; sabe poco sobre las políticas particulares y lo que ha conducido a ellas, la masa del electorado no es capaz ni de valorar los objetivos ni la adecuación de los medios para conseguir tales fines". Esta limitada sofisticación ideológica del electorado es inherente a los individuos, de modo que no es probable que cambie (Campbell et al., 1960: 253-263).

En definitiva, las escuelas psicológica y psicosociológica socavaban el *mito* del votante informado que supuestamente constituía un prerrequisito de la democracia *ilustrada* (Converse, 1964). En su lugar emergía un votante cognitivamente *imposibilitado*, incapaz de organizar y entender los asuntos políticos que le rodean y dependiente de una elite politizada, más educada e informada⁶ (Jones, 2001: 78).

⁶ Sobre el concepto de elite, vid. Zaller (1992: 6).

Las críticas, fundamentalmente empíricas, a esta visión tan conservadora del *statu quo* basada en el descrédito de las capacidades del votante no tardaron en aparecer. Por un lado, los resultados de las encuestas revelaban que el *issue voting* era mucho más importante de lo que sugería la identificación partidista (Repass, 1971). Por otro, las campañas electorales de los años sesenta en Estados Unidos demostraban que las lealtades y las preferencias de los votantes estaban más sujetas a las influencias contextuales y menos fijadas internamente de lo que se pensaba (Field y Anderson, 1969; Pomper, 1972).

Pero, sin duda, el desafío más serio a este dominio de la escuela de Michigan provenía de la teoría de la elección racional. Pese a que se desarrolla parcialmente como una extensión lógica de los dos modelos anteriores, esta segunda concepción del votante, la *económica*, se separa radicalmente de la visión pesimista sobre las posibilidades intelectuales del electorado (Fiorina, 1997). Si el primer paradigma destacaba las señales relativamente estables que poseía el votante, este segundo se asienta en la consideración de que los ciudadanos desarrollan modos simplificados para usar los factores actitudinales, tales como las opiniones sobre *issues* o las evaluaciones de candidatos, que les sirven para tomar sus decisiones electorales (Dalton y Wattenberg, 1993: 197). En definitiva, los votantes dejan de ser *tontos* (Key, 1966: 7).

La teoría de la elección racional arranca de Downs (1957) y de su reformulación de las nociones clásicas del funcionamiento de la democracia de acuerdo con el principio de la racionalidad instrumental. La teoría de la elección racional establece que las utilidades (esperadas) de los distintos resultados generan preferencias sobre los posibles cursos de acción. Los individuos prefieren los resultados que les reportan la mayor utilidad y escogen las acciones que les permiten alcanzar tales resultados. Las acciones son medios para obtener los fines deseados y sólo se valoran como instrumentos (Aldrich, 1993: 248). Un actor racional es omnisciente con respecto al dominio de la elección (Kreps, 1990: 480), es decir, está en condiciones de colocar el

conjunto de los posibles resultados de sus acciones en un orden jerárquico completo y no contradictorio de deseabilidad y elige aquel curso de acción que produce o permite esperar el mejor resultado posible (Becker, 1976: 3 ss.; Riker y Ordeshook, 1973: 8 ss.). Por el contrario, un actor no es completamente racional cuando no comprende perfectamente todas las implicaciones de sus acciones.

El axioma fundamental de la *Teoría económica de la democracia* es que los individuos actúan racionalmente en política. El votante reconoce su propio interés, evalúa a los candidatos alternativos según sus intereses personales y vota al que mejor valora (Enelow y Hinich, 1984: 3). "En consecuencia, la parte más importante de la decisión del votante es la magnitud de su actual *diferencial partidista*, esto es, la diferencia entre la utilidad que recibe en el período t y la que hubiese recibido si la oposición hubiera gobernado" (Downs, 1957: 40). Los votantes y los partidos o candidatos pueden interpretarse como puntos en un espacio político o en una dimensión de un *issue*. La ubicación del votante en este espacio es su punto ideal, cuyas coordenadas nos dicen su posición preferida en cada uno de los *issues*. La localización del partido o candidato en este espacio representa los resultados esperados de sus políticas cuando sea elegido. Según el modelo downsiano de proximidad, el votante escoge al partido o candidato más cercano a su punto ideal (Merrill III y Grofman, 1999: 1-2).

La concepción del votante que se consagra en la teoría de la elección racional no tiene mucho que ver con la del paradigma anterior. A diferencia de las lamentaciones imperantes sobre la apatía e ignorancia de los votantes, Downs consideraba que el carácter colectivo de las elecciones hacía irracional la inversión individual en la consecución de información política. Dada la minúscula probabilidad de que los votantes puedan influir individualmente en el resultado de las elecciones y, por tanto, de obtener beneficios de sus acciones, cuentan con muy pocos incentivos para informarse. La desinformación de los votantes es una evidencia de su racionalidad. Puesto que todo el mundo tiene

una cierta información, y su adquisición es costosa, sólo es racional conseguir más si la utilidad esperada de una unidad adicional es superior a sus costes. Por tanto, es perfectamente racional que los individuos confíen en la (escasa) información que les facilitan los partidos sobre los candidatos y las políticas que piensan desarrollar. Los votantes no están cognitivamente incapacitados, sino que son racionalmente ignorantes (Dalton y Wattenberg, 1993; Fiorina, 1997; Jones, 2001; Green y Shapiro, 1994; Norris, 1998).

Aunque la hegemonía de la teoría de la elección racional en las últimas décadas ha posibilitado unos progresos extraordinarios en la ciencia política y, en particular, en los estudios electorales, la asunción de que los actores políticos actúan "como si" fueran calculadores omniscientes no suele corresponderse con los comportamientos efectivos de los agentes políticos, ya sean votantes, legisladores o jurados (Lupia, McCubbins y Popkin, 2000: cap. 1). Los experimentos de laboratorio (Kahneman y Tversky, 1984; Thaler, 1992) o la observación de los entornos organizativos (Slovic, 1990) demuestran que sus supuestos teóricos no suelen sostenerse empíricamente y que, por tanto, su utilidad para comprender cómo funciona la política en el mundo real es discutible (Green y Shapiro, 1994).

La pretensión de explicar las acciones de los individuos tal como tienen lugar ha llevado al desarrollo en los años noventa de un tercer paradigma, no sólo en la ciencia política, sino también en la propia economía, que combina la premisa de que la gente tiene razones, aunque no sean las mejores, para hacer lo que hace con la presentación de los mecanismos cognitivos que dan cuenta del procesamiento de la información⁷ (Lupia, McCubbins y Popkin,

⁷ En efecto, tampoco la economía se libra de este debate acerca de la consistencia de los supuestos sobre las capacidades de los agentes decisores. Así se demuestra con la concesión del Premio Nobel de Economía en 2002 a Daniel Kahneman quien, junto con Amos Tversky o Richard Thaler, ha contribuido a la fundación de una nueva rama de la economía denominada "behavioral economics". Consiste en una reacción a la simplicidad de los modos de razonamiento que se contienen en la racionalidad instrumental de la economía neoclásica. Y es que muchas de las decisiones que toman los seres humanos no

2000: 11; North, 1993: 161). Se persigue, en este sentido, tender los puentes entre las ciencias de la mente y las sociales que Simon reclamaba ya en los años cincuenta (Simon, 1992 [1956], 1957). Esto es, abrir la *caja negra* que es el organismo decisor y explorar los mecanismos que operan dentro de él (Goodin, 1999: 62). En nuestro caso, los votantes no son ya *títeres* de las fuerzas sociales o de sus propias actitudes, como sostienen los modelos psicológico y psicosociológico, ni tampoco de sus extraordinarios recursos analíticos, como establece la elección racional⁸. Tienen, por el contrario, constricciones cognitivas que los hacen racionalmente limitados, pero en ningún caso cognitivamente imposibilitados (Jones, 2001: 78).

El concepto de racionalidad limitada destaca la discrepancia entre la racionalidad humana perfecta que se asume en la teoría económica neoclásica y la realidad del comportamiento humano como se observa en la vida económica o política. No se trata de que los individuos sean consciente y deliberadamente irracionales, aunque algunas veces lo sean, sino de que ni su conocimiento ni sus capacidades de cálculo les permiten conseguir la adaptación óptima de medios y fines que postula la economía (Simon, 1992: 3). Quiere esto decir que, "aunque los decisores intentan ser racionales, están constreñidos por sus limitadas capacidades cognitivas y su información reducida, de modo que sus acciones no resultan completamente racionales a pesar de sus mejores intenciones y esfuerzos" (March, 1994: 9). El comportamiento de los humanos es en su mayoría adaptativo, si bien no sólo a las circunstancias objetivas sino también a sus características emotivas y cognitivas, y se encuentra orientado hacia ciertos objetivos. Además, y a causa de límites biológicos en las capacidades cognitivas, los humanos son *procesadores*

dependen tanto de una libre elección como de las reglas que preceden a estas decisiones, esto es, son construidas endógenamente en función de las normas y pautas vigentes en el momento de escoger.

⁸ Hinich y Munger (1994), por ejemplo, ya apuntan que los modelos formales de la teoría de la elección racional deben tener en cuenta la emoción y las idiosincrasias de la cognición humana.

desproporcionados de información, esto es, su reacción a la misma información es diferente en función de los contextos en los que se presenta: las discrepancias en la atención que la gente presta a partes seleccionadas de su entorno y cómo esta atención cambia explica que las respuestas sean distintas en situaciones que son idénticas excepto en la interpretación que realizan los decisores⁹ (Jones, 2001: cap. 1).

Pese a todo, el comportamiento de los individuos persigue, por supuesto, la maximización de la utilidad. Como Boudon (1992: 145) o el propio Simon (1995: 45) han aclarado, todos los comportamientos humanos son virtualmente racionales: la gente tiene usualmente buenas razones para hacer lo que hace o pensar lo que piensa. La racionalidad, que no desempeña el papel de una teoría empírica explicativa, es, en este sentido, un principio que no supone otra cosa que la adecuación de las acciones de los individuos a las situaciones problemáticas *tal como las ven* (Popper, 1997: 179, subrayado en el original).

Las teorías de la elección racional y la racionalidad limitada difieren, finalmente, en el tratamiento de la información. Las primeras, ya sea en su análisis de los procesos de decisión individual o de la información, no requieren ningún planteamiento sobre los decisores o los receptores, puesto que todos los comportamientos se explican en función de mensajes o señales procedentes del ambiente¹⁰ (Simon, 1979a: 8). La acción racional es, en este sentido, su propia explicación (Hollis, 1977), de modo que, en tanto concepción completa de la acción, no hace falta añadir nada más (Coleman, 1986). No obstante, la asunción de la racionalidad limitada en los procesos decisionales de los individuos o la existencia de constricciones cognitivas en el

⁹ Así, y como veremos en detalle más adelante, los hallazgos más recientes de la psicología política revelan que nuestra memoria en el corto plazo es limitada, gran parte de nuestro procesamiento de la información política se basa en impresiones, la extracción de hechos se fundamenta en la importancia de los atributos y nuestras emociones establecen prioridades para la elección política (Jones, 2001: 97).

¹⁰ Arrow (1974: 48), por ejemplo, apunta que la adquisición de la información es en sí misma el resultado de las decisiones.

procesamiento de la información convierten en esencial el estudio de la atención que los actores prestan a la información y la interpretación que realizan de la misma. En caso contrario, el modelo de comportamiento electoral o, en general, de decisión se convierte en una *caja negra*. Si bien está basado en alguna forma de procesamiento de la información, están ausentes los mecanismos que transforman los *inputs* en *outputs* (Taber, Lodge y Glathar, 2001: 198). Los individuos no son receptores pasivos de estímulos ambientales, sino activos seleccionadores e intérpretes de los mismos (Kuklinski, 2001: i). En consecuencia, la explicación de las decisiones individuales exige la provisión de los mecanismos cognitivos o, en palabras de Jones (2001: 86), el estudio de la *arquitectura* cognitiva del receptor de la información.

Entre los trabajos que inauguran este último paradigma en la disciplina de los estudios electorales se cuentan los de Popkin (1991), Sniderman, Brody y Tetlock (1991), Zaller (1992), Lupia, McCubbins y Popkin (2000) o Kuklinski (2001, 2002). A partir de la constatación de que los ciudadanos optan por poseer poca información, el argumento es que la gente razona sus decisiones teniendo en cuenta un amplio abanico de temas. Este razonamiento no es el resultado de una reflexión basada en *enciclopedias*, sino en el aprovechamiento de *atajos* para calcular qué es lo que les favorece políticamente. Por lo tanto, y como apunta de nuevo Simon (1987: 33), la racionalidad, en sí misma, no nos lleva a una teoría concreta del voto, sino que hacen falta otros supuestos adicionales acerca de la percepción de las alternativas y la obtención y la utilización de la información.

Esta racionalidad limitada de unos votantes que, sobre todo durante las campañas electorales, necesitan simplificar la ingente cantidad de información que se les pone a su disposición convierte los discursos de las elites —candidatos, activistas o miembros de los medios de comunicación de masas— en un mecanismo particularmente valioso para interpretar la política y construir sus preferencias. A través de las comunicaciones que tienen lugar, los ciudadanos realizan inferencias sobre la política. El

comportamiento de estas elites es, no obstante, estratégico, por lo que, amparándose en la situación de información asimétrica que mantienen con los votantes, envían señales o mensajes sesgados. En la medida en que los ciudadanos no reaccionan instantáneamente a la información y producen una respuesta correcta, sino que la transforman a través de su procesamiento, las opiniones de los individuos son una interpretación de una interpretación que, además, no es imparcial (Edelman, 1988: 95). Y es que la esencia de las estrategias de los partidos o candidatos en las campañas electorales reside, probablemente como en ninguna otra actividad en la política, en destacar los *issues* que más les benefician y evitar los que les perjudican (Budge y Farlie, 1977, 1986). En este sentido, una de las principales conclusiones de la literatura sobre las campañas electorales es que las elites tienen la capacidad de definir de qué manera se presentan las controversias políticas —*framing*— y de incrementar la importancia de algunos temas sobre otros —*priming*¹¹.

Definición del voto estratégico

La investigación sobre el voto estratégico se ha desarrollado exclusivamente en el seno del paradigma de la teoría de la elección racional. La racionalidad instrumental es el mecanismo que explica el comportamiento estratégico de los simpatizantes de los partidos o candidatos minoritarios que no cuentan con posibilidades de obtener algún escaño en un distrito o de participar en las tareas de gobierno. El voto sería el resultado de la interacción entre los beneficios que obtiene un individuo cuando apoya a alguna de sus preferencias de partido o candidato y la probabilidad condicional de que su acción resulte decisiva en las elecciones, descontados los costes. Por supuesto, el voto estratégico no se puede encajar en los modelos psicológico y

¹¹ Iyengar, 1991; Iyengar y Kinder, 1987; Kahneman y Tversky, 2000; Kinder y Sanders, 1990; Krosnick y Kinder, 1990; Kuklinski y Hurley, 1996; Page, 1976; Page y Shapiro, 1992; Reese, Gandy y Grant, 2001; Sniderman et al., 1991; Zaller, 1992.

psicosociológico, ya que defienden el *anclaje* del voto en la identidad social o la identificación de partido y, por tanto, su naturaleza exclusivamente expresiva.

De este modo, todas las definiciones del voto estratégico que se manejan en la literatura sobre los efectos de los sistemas electorales no sólo comprenden las preferencias sobre los partidos o candidatos y las expectativas sobre el resultado de las elecciones, sino también la creencia de que un voto puede ser decisivo¹². La caracterización estándar de un votante estratégico, en este caso en un distrito uninominal en un sistema electoral de mayoría relativa, es la siguiente: "un individuo, cuyo candidato favorito tiene escasas posibilidades de ganar, se da cuenta de que tiene una preferencia entre los dos principales partidos; decide entonces racionalmente votar al que más le gusta de estos dos y no a su preferido, puesto que este último tiene una probabilidad mucho menor de influir en el resultado que el primero" (Cox, 1997: 71).

En la definición de un fenómeno, sin embargo, no se deben contener sus supuestos mecanismos causales o, más bien, los que establece el modelo de explicación dominante. En caso contrario, cualquier otra aproximación basada en unos mecanismos distintos no se puede conciliar con la caracterización. Para que la definición del voto estratégico no dependa del paradigma sobre comportamiento electoral que se decida emplear, es necesario prescindir de las consecuencias instrumentales del voto que son específicas de la teoría de la elección racional. Además, puesto que *a priori* no se conocen completamente las motivaciones o las funciones de utilidad de los votantes, no es posible determinar la supuesta naturaleza instrumental de sus acciones. En esta tesis propongo una caracterización universal según la cual *un votante se comporta estratégica, táctica, útil o sofisticadamente cuando la ponderación de sus creencias sobre las posibilidades electorales*

¹² Para una revisión de las distintas definiciones del voto estratégico que se han propuesto, puede verse Fisher (1999: cap. 2).

de los distintos competidores le lleva a votar a un partido o candidato que no es su primera preferencia¹³.

Siguiendo a Cox (2000), existen tres modalidades de voto estratégico, aunque sólo las dos primeras dependen de la naturaleza del sistema electoral y, por tanto, son responsables de sus efectos *psicológicos*:

(1) el que trata de influir en la distribución de escaños, o *seat-maximization*;

(2) el que trata de influir en la formación de los gobiernos, o *portfolio-maximization*; y

(3) algunas expresiones del llamado *voto de protesta*.

En primer lugar, cuando en una circunscripción compiten partidos o candidatos que no tienen posibilidades reales de conseguir algún escaño, sus simpatizantes tienen un incentivo para votar estratégicamente y maximizar así la influencia de su voto, sobre todo aquellos más preocupados por el resultado electoral o instrumentalmente racionales en el corto plazo. Por ejemplo, imaginemos una competición electoral en un distrito uninominal entre tres partidos o candidatos: uno de derechas, D, uno de centro, C, y uno de izquierdas, I. Según los resultados de elecciones anteriores o de las encuestas preelectorales, I y C se disputan el escaño en juego, mientras que D no tiene ninguna posibilidad de ganarlo. Los seguidores de D pueden decidir votar a su segunda preferencia, C, para evitar la victoria de I (Cox, 2000: 298).

Pese a que Duverger (1950, 1951) pensaba que el voto estratégico *seat-maximization* sólo podía aparecer en los sistemas electorales mayoritarios, los análisis posteriores de Leys (1959) y Sartori (1968), por un lado, y Gibbard (1973) y Satterthwhite (1975), por otro, demostraron que los incentivos para este comportamiento se encuentran en cualquier sistema de votación

¹³ Aunque Shepsle (1991: 63) ha propuesto que la denominación de voto sofisticado se relegue a los comités y el estratégico a los electorados de masas, ambos términos se utilizan como sinónimos en la literatura.

democrático. En este sentido, la principal conclusión de la literatura se expresa en la conocida como *regla M+1*. En un distrito de magnitud M que cuente con un sistema electoral de mayoría relativa, mayoría absoluta a doble vuelta¹⁴ o representación proporcional basado en el voto único no transferible o las fórmulas de la media más alta y resto mayor, el número máximo de partidos o candidatos viables o tolerables es $M+1$ ¹⁵.

La secuencia de coordinación electoral de elites y votantes que explica este resultado, cuyos fundamentos veremos con detalle más adelante, tiene dos momentos. Primero, puesto que los partidos sólo competirían cuando tienen posibilidades de ganar algún escaño, si existen unas expectativas electorales fiables el número de candidatos o partidos en una circunscripción no tiende a superar $M+1$. Segundo, cuando esta coordinación de las elites no ha sido un completo éxito, de modo que compiten más de $M+1$ partidos o candidatos en un distrito, se genera una oportunidad para el voto estratégico *seat-maximization*. La regla $M+1$ sostiene que, bajo ciertas condiciones, el voto estratégico reduce el número de competidores que participan efectivamente en la disputa de los escaños a un máximo de $M+1$. Por tanto, esta regla $M+1$, cuando se aplica al voto estratégico, se refiere al grado de equilibrio de la concentración del voto y no al número de partidos o candidatos en juego (Cox, 1997, 1999a).

En segundo lugar, la consideración de las circunscripciones en su conjunto plantea un segundo problema de coordinación de los partidos o candidatos y los votantes también sobre su entrada en la competición y su voto estratégico, respectivamente. Sin embargo, ahora no se tiene en cuenta la distribución de los escaños, sino la posibilidad de participación en el poder ejecutivo. Si prescindimos de la coordinación de las elites, que en este caso está sujeta a una amplia variedad de posibilidades, existen tres categorías de voto

¹⁴ En los sistemas a doble vuelta, M se refiere al número de competidores en la primera vuelta que pueden pasar a la segunda.

¹⁵ La viabilidad o tolerancia alude a la posibilidad de conseguir representación.

estratégico *portfolio-maximization*: (a) votar para decidir qué partido dispone de la primera oportunidad de formar gobierno, o *strategic sequencing*: en España, por ejemplo, el Rey tiene la potestad de proponer un candidato a Presidente de Gobierno (art. 62 d) CE), que por convención es el líder del partido más votado; (b) votar para impedir que un partido controle las dos Cámaras en un sistema presidencial, uno bicameral o en dos niveles territoriales distintos, o *strategic balancing*; y (c) votar para conseguir que un potencial socio de gobierno supere la barrera legal para la consecución de escaños de representación proporcional o *strategic threshold insurance*. En esta tesis se analizan exclusivamente las elecciones al Congreso de los Diputados en España, así que la única variante del voto estratégico *portfolio-maximization* que se tiene en cuenta es la primera.

La oportunidad para la aparición del voto estratégico *portfolio-maximization* en su modalidad de *strategic sequencing* no siempre existe. En efecto, es necesario que la permisividad del sistema electoral (la magnitud elevada de sus circunscripciones) o la heterogeneidad social (la estructura de *cleavages*)¹⁶ permitan que

¹⁶El concepto de *cleavage* alude a líneas sociales de demarcación o separación entre grupos basadas en tres características específicas: (1) suponen una división social que separa a los individuos en función de características sociales, tales como la ocupación, el status, la religión o la etnicidad; (2) los individuos integrados en la división son conscientes de su identidad colectiva y están dispuestos a actuar sobre su base; y (3) son expresados en términos organizacionales (Bartolini y Mair, 1990: 212 ss.).

En su análisis del desarrollo político de Europa Occidental, Lipset y Rokkan (1967) distinguen cuatro divisiones sociales que determinan los alineamientos políticos contemporáneos. En primer lugar, el *cleavage* que divide la cultura dominante (centro de la arena política) de las culturas sometidas (periferia). En segundo lugar, la escisión que opone el Estado a la Iglesia. En tercer lugar, el *cleavage* que contraponen a aquellos englobados en la economía primaria (el campo) de los ocupados en la secundaria (la ciudad). Por último, la división entre capital y trabajo.

Evidentemente, no sólo hace que exista esta heterogeneidad social, sino que, además, esté politizada. Como advierte Taagepera (1998) el número efectivo de grupos étnicos o la estimación del número de dimensiones políticas relevantes como *proxies* de la heterogeneidad no nos dice demasiado sobre la fragmentación

partidos o candidatos locales o nacionales sin los votos suficientes para participar en la formación de los gobiernos tengan, no obstante, algún escaño. Es decir, que el número de partidos con representación parlamentaria sea superior a $M+1$, donde M es el grado de equilibrio de la concentración nacional de los escaños.

Por supuesto, la intensidad de los incentivos para el voto estratégico no es la misma en todos los sistemas electorales. *Ceteris paribus*, (1) la probabilidad del voto estratégico *seat-maximization* se incrementa a medida que disminuye la magnitud de las circunscripciones y aumenta la heterogeneidad social¹⁷ y (2) la probabilidad del voto estratégico *portfolio-maximization* aumenta a medida que se incrementa la magnitud de las circunscripciones y la heterogeneidad social.

En tercer lugar, el *voto de protesta* estratégico consiste en votar a un partido o candidato que no es el preferido, aunque cuente con muchas posibilidades de ganar algún escaño o de gobernar, para castigarlo y tratar de modificar su comportamiento en el futuro. Es decir, no se persigue la derrota del partido o candidato favorito, sino la reducción de su margen de victoria (Cox, 2000: 300). Por tanto, un *voto de protesta* estratégico tendría lugar cuando un individuo considera que la suma de la utilidad de votar a una preferencia distinta de la primera en t y la utilidad esperada de votar a la primera preferencia en $t+1$, cuando se piensa que habrá cambiado su comportamiento como consecuencia de las actuaciones estratégicas en t , supera la suma de la utilidad actual y futura de votar a la primera preferencia sin que cambie su comportamiento. Esta categoría de voto estratégico no tiene nada que ver con los efectos de los sistemas electorales, de modo que no se considera en esta investigación.

política de una sociedad, puesto que ni todas las diferencias étnicas están politizadas ni todas las dimensiones políticas son étnicas.

¹⁷ No obstante, también conocemos que, como establece la regla $M+1$ de Cox y se plantea en la *ley de conservación de la desproporcionalidad* (Taagapera y Shugart, 1989: cap. 11), cuando aumenta la magnitud de la circunscripción también lo hace el de partidos y, por tanto, el de potenciales votantes estratégicos *seat-maximization*.

Finalmente, es necesario distinguir conceptualmente el voto estratégico de otros comportamientos electorales que en ocasiones tienen una naturaleza similar y aclarar sus consecuencias. Por un lado, frente a lo que se defiende en muchos análisis empíricos que revisaré más adelante, el *voto dual*, el *ticket splitting* y la volatilidad electoral no son idénticos al voto estratégico. El voto dual se refiere a un comportamiento electoral diferenciado en elecciones de distinto ámbito. Su principal manifestación es, además de la abstención *diferencial*, la existencia de una pauta estable de votar a diferentes partidos, siempre los mismos, en las elecciones nacionales y las subnacionales (Riba, 2000). Sólo cuando la motivación de este comportamiento es la de evitar que un mismo partido tenga la mayoría en los dos Parlamentos se puede hablar de un voto estratégico, en este caso, *portfolio-maximization* de carácter *strategic balancing*. El *ticket splitting* alude a un voto que selecciona candidatos de distintos partidos (Rose, 2000). Por ejemplo, que los dos votos de los que disponen los electores alemanes se dirijan a candidaturas distintas. Según Jesse (1988), el *ticket splitting* tiene cuatro posibles motivaciones: (1) una especial disposición hacia uno de los candidatos viables en la circunscripción; (2) los votantes pueden estimar que su primera preferencia de partido no tiene posibilidades de ganar en su distrito y decidir así apoyar a otra de sus preferencias; (3) los votantes pueden considerar que su candidato preferido no está en condiciones de gobernar en solitario y, por tanto, pueden votar a otra de sus preferencias para que sea su socio de coalición; (4) los votantes pueden malinterpretar la relativa importancia de los respectivos votos. Sólo la segunda y tercera posibilidad reflejarían un voto estratégico, *seat-maximization* y la modalidad de *strategic threshold insurance en el portfolio-maximization*, respectivamente. La volatilidad consiste en los cambios electorales agregados netos que se producen en un sistema de partidos entre dos elecciones sucesivas y que se deben a transferencias individuales del voto (Bartolini, 1986). Para que la volatilidad y el voto estratégico coincidan es necesario que la motivación de estos

cambios electorales sea la de maximizar la influencia del voto en $t+1$.

Por otro lado, la consecuencia del voto estratégico no es siempre la concentración del voto, sino que a veces contribuye a la fragmentación del sistema de partidos. Ya hemos visto que las categorías del voto estratégico *portfolio-maximization* conocidas como *strategic balancing* y *strategic threshold insurance* restan votos a los partidos mayoritarios. Además, en las circunscripciones plurinominales de los sistemas electorales de representación proporcional que emplean fórmulas electorales de resto mayor, existe la posibilidad de que el voto estratégico *seat-maximization* favorezca a los partidos que no tienen asegurado ningún escaño¹⁸.

Relevancia sustantiva y metodológica del voto estratégico

Desde que Duverger (1950, 1951) formulara sus *leyes*¹⁹, las consecuencias políticas de los sistemas electorales, sobre todo en la corriente *institucionalista* que él inaugura, se han analizado como el resultado de la coordinación de los actores políticos²⁰. La coordinación electoral, que tiene lugar porque los escaños a repartir son menos que los potenciales candidatos dispuestos a

¹⁸ Para ilustrar este caso, supongamos un votante cuyo orden de preferencias es $A > B > C$ y que espera el siguiente resultado en una circunscripción que distribuye tres escaños: partido A = 39 por ciento, partido B = 13 por ciento y partido C = 48 por ciento. De acuerdo con las expectativas del elector, los partidos A y C ganarán un escaño, mientras que el tercero se lo disputan los tres partidos con los siguientes restos: partido A = 6 por ciento, partido B = 13 por ciento y partido C = 15 por ciento. Bajo estas circunstancias, el elector se da cuenta de que tiene más sentido votar a su segunda preferencia (Tsebelis, 1986: 402).

¹⁹ 1. La representación proporcional conduce a un sistema pluripartidista con partidos rígidos, estables e independientes. 2. El sistema de mayoría con dos vueltas tiende a un pluripartidismo con partidos flexibles, dependientes y relativamente estables. 3. El sistema de mayoría relativa conduce a un sistema bipartidista con partidos grandes e independientes que se alternan.

²⁰ Un sistema electoral es el conjunto de leyes y reglas que regulan la competición electoral entre y dentro de los partidos (Cox, 1997: 38).

ocuparlos, se refiere a una variedad de procesos a través de los cuales los políticos y grupos de votantes coordinan sus acciones para ganar más escaños o *carteras* —*portfolios*— en el gobierno (Cox, 2000). La consecución de los escaños depende de la acumulación de un número suficiente de votos. Una posibilidad para ello es convencer a los votantes de que un partido o candidato particular es mejor que los demás. No obstante, cuando el número de partidos o candidatos competentes cuya oferta es más o menos similar resulta elevado —imaginemos, por ejemplo, quince partidos socialdemócratas dispuestos a participar en las elecciones—, la consecución de esta cantidad de votos necesarios para obtener un escaño requiere limitar el número de competidores reales, ya sea mediante la presentación de listas conjuntas, la fusión de candidaturas, o, cuando estas negociaciones entre las elites partidistas no fructifican, la reducción del número de competidores a los que respaldan los ciudadanos a través del voto estratégico. Estos procesos de restricción de la entrada de competidores o de la dispersión del voto suponen la coordinación de las acciones de más de un actor, ya sean los partidos o candidatos o, en su defecto, los votantes (Cox, 1999a: 145-146).

Como ya apuntaba el propio Duverger, las razones teóricas que explican los efectos de los sistemas electorales son dos: (1) los partidos o candidatos que no son capaces de reunir un número significativo de votos acaban desapareciendo; y (2) los electores no votan a partidos o candidatos con pocas posibilidades de conseguir representación para no *desperdiciar* su voto. No es necesario que el voto estratégico se materialice, sino que la anticipación de sus consecuencias puede incentivar la retirada de las elecciones de los partidos o candidatos minoritarios. En contraste con las tesis de Duverger, esta constricción del comportamiento de las elites partidistas y los votantes no es exclusiva de los sistemas electorales mayoritarios. También tiene lugar, aunque más débilmente, como ya se ha dicho, en los de representación proporcional. Además, este resultado de equilibrio que posibilita la coordinación de los actores políticos no es automático, sino que depende de la concatenación de diferentes

mecanismos micro y macro dependientes de la estructura y la acción.

La influencia de los sistemas electorales sobre la transformación de las preferencias electorales en votos a través de los incentivos para los comportamientos estratégicos de los votantes distorsiona, a su vez, la precisión de los índices de proporcionalidad y los indicadores del sistema de partidos que suelen utilizarse en los análisis electorales. En la medida en que se basan en las preferencias declaradas de los electores —sus votos— y no en las sinceras, cuanto mayor sea la coordinación electoral, más difusas son las dinámicas y pautas de funcionamiento y eventual cambio del sistema de partidos que reflejan (Cox, 1997: cap. 9; Lijphart, 1994: cap. 5). La auténtica naturaleza de la interacción entre partidos y votantes solamente se observa cuando se conoce la extensión del voto estratégico y se puede descontar de los resultados electorales.

Aunque sus consecuencias sobre los resultados electorales puedan ser limitadas, el voto estratégico es también un caso de estudio excelente para revisar las *patologías* de la teoría de la elección racional. En efecto, una explicación convincente del voto estratégico debe conciliar su racionalidad con la de la participación electoral, el *talón de Aquiles* de las concepciones *económicas* de la política (Aldrich, 1997: 373). Si se acepta la instrumentalidad como mecanismo causal de los comportamientos estratégicos, la predicción no puede ser otra que la abstención. En este sentido, una buena teoría no sólo nos cuenta qué pasa sino también qué hace que pase o qué impide que pase. Y precisamente la elección racional no es capaz de explicar porqué algunos simpatizantes de los partidos minoritarios votan estratégicamente y otros no, o porqué un mismo simpatizante de un partido minoritario vota estratégicamente en algunas elecciones y no en otras. Al igual que en muchas otras explicaciones basadas en la teoría de la elección racional (Green y Shapiro, 1994), la ausencia de una hipótesis nula claramente especificada no permite determinar si los hallazgos sobre el número de votantes estratégicos son una confirmación o una refutación de la teoría.

El sistema electoral y de partidos en España: el interés de esta investigación

Pocos años después de que Duverger hubiese formulado sus *leyes* sobre las consecuencias políticas de los sistemas electorales, la literatura ya había extendido también a los sistemas de representación proporcional la tesis de la capacidad reductora de la competición partidista que posee el voto estratégico. Sin embargo, cuatro décadas después la evidencia empírica que sustenta esta afirmación continúa siendo limitada (Cox, 1997: 99). La discusión sobre la coordinación electoral se ha seguido centrando en los sistemas de mayoría relativa. Los escasos estudios que se han desarrollado más allá de este específico interés se han detenido casi exclusivamente en los denominados por Shugart y Wattenberg (2001) sistemas electorales de *miembros-mixtos*, sobre todo en el alemán, de modo que los sistemas electorales de representación proporcional están excluidos *de facto* de la agenda de investigación²¹. Así lo demuestra la ausencia de propuestas metodológicas para cuantificar el voto estratégico *portfolio-maximization*, o el hecho de que Cox (1997) sólo maneje una referencia bibliográfica —la de Gunther (1989) sobre España— en su revisión empírica del voto estratégico *seat-maximization* en circunscripciones plurinominales que emplean fórmulas electorales de resto mayor o media más alta, cuando representan más de la mitad de las 77 democracias que se recogen en el libro.

En este estado tan embrionario de la investigación empírica sobre la coordinación electoral en los sistemas de representación proporcional, no resulta sorprendente que la aparente demostración de Gunther (1989) de la existencia de un voto estratégico *seat-maximization* ampliamente extendido en el sistema electoral español haya convertido a nuestro país en una referencia obligada en la literatura. En su análisis de las elecciones generales de 1979 y 1982, Gunther constata que las desviaciones

²¹ Bawn, 1999; Benoit et al., 2000; Duch y Palmer, 2002; Fisher, 1973; Gschwend, 2000; 2001a, 2001b; Karp, et al., 2001; Moser y Scheiner, 2000; Reed, 1999; Roberts, 1988; Thurner y Pappi, 1998.

de su primera preferencia electoral de los simpatizantes de los terceros y cuartos partidos de ámbito estatal (AP en 1979, el CDS en 1982 y el PCE en ambas elecciones) son significativamente mayores que las de los seguidores de los dos partidos mayoritarios (UCD en 1979, AP en 1982 y el PSOE en ambas elecciones), sobre todo en las circunscripciones con magnitudes más reducidas.

Y es que las características del sistema electoral español, que posee los mayores niveles de desproporcionalidad de los países europeos con sistemas de representación proporcional, definen una oportunidad para la coordinación electoral difícil de encontrar en sistemas que no sean mayoritarios. Como es bien conocido, nuestro sistema electoral combina el principio de representación proporcional, plasmado en la utilización de la fórmula D'Hondt, con una extraordinaria variabilidad en la magnitud de las circunscripciones. La distribución de los 350 escaños que integran el Congreso de los Diputados entre los 52 distritos en los que se divide el territorio supone que las magnitudes de las circunscripciones oscilen entre 1 y 34: la magnitud media es 6,7, la media 5 y la desviación típica 5,9. Puesto que los efectos de los sistemas electorales dependen fundamentalmente de la magnitud de los distritos, el sistema electoral español debe dividirse en tres subsistemas que permiten observar la influencia que los distintos grados de permisividad electoral tienen sobre el comportamiento estratégico de las elites partidistas y los votantes: uno claramente proporcional, integrado por las circunscripciones de 10 o más escaños; otro mayoritario, compuesto por las circunscripciones de 1 a 5 escaños; y finalmente uno intermedio, constituido por las circunscripciones de 6 a 9 escaños, cuyos efectos son semejantes a los del sistema en su conjunto (Penadés, 1999).

Esta varianza en la estructura de oportunidad para la aparición del voto estratégico que se desprende de la distinta permisividad electoral de las circunscripciones se acompaña, a su vez, de cambios significativos en la competitividad electoral nacional y el sistema de partidos. Las ocho elecciones generales que se han celebrado desde la restauración de la democracia han dado lugar a un sistema de partido predominante en los años ochenta y a sendos

sistemas de pluralismo moderado en los setenta y noventa. En las elecciones de 1982, por ejemplo, la diferencia electoral entre el primer y segundo partido superó los 21 puntos porcentuales, mientras que en las de 1996 apenas sobrepasó 1 punto porcentual. En todas las elecciones ha existido, además, al menos un partido de ámbito estatal cuyos porcentajes de voto han oscilado entre el 6 y el 10 por ciento.

El sistema electoral y de partidos en España garantizan, pues, una amplia varianza en las variables que explican el voto estratégico *seat* y *portfolio-maximization* sin necesidad de recurrir a estudios comparados, que dificultan la maximización del control de la relación estudiada. Si la esencia de la causalidad es una condición contrafáctica que estima la diferencia en el comportamiento sistemático de las observaciones —los votantes— cuando una variable explicativa —la magnitud de la circunscripción y/o la competitividad electoral— tiene dos valores distintos y se mantienen todos los demás elementos constantes (King, Keohane y Verba, 2000: cap. 3), entonces el sistema electoral español es un caso ideal para estudiar la coordinación electoral de las elites partidistas y los votantes.

Precisamente las conclusiones de la literatura sobre comportamiento electoral en España, que se presentan originalmente en Gunther (1989), son que (1) a pesar de que las elites partidistas conocían los incentivos del sistema electoral para la concentración del voto, su comportamiento no respondió a éstos y, por tanto, no maximizaron su representación parlamentaria; pero que, por el contrario, (2) los votantes se han adaptado satisfactoriamente a la dinámica de la interacción entre la permisividad de las circunscripciones y los sistemas de partidos locales. En consecuencia, han desarrollado la capacidad de determinar el umbral que separa los distritos en los que sus partidos preferidos tienen posibilidades de obtener representación parlamentaria de aquellos otros en los que sus votos se perderían. El voto estratégico, más conocido en su denominación de *voto útil*,

se ha manifestado así significativamente en estos últimos distritos²².

La escasa evidencia empírica disponible cuestiona, sin embargo, estas dos conclusiones. Por un lado, existen solamente tres investigaciones que conozca sobre el voto estratégico en España (Gunther, 1989; Riba y Padró-Solanet, 1995; y Sánchez-Cuenca, 2000) que presentan, además, importantes problemas empíricos y metodológicos. Pero más chocante es que en una de ellas, la última, se rechaza la existencia de votantes estratégicos en la mayoría de las elecciones. Por otro, es cierto que las escisiones partidistas o la ausencia de ciertas fusiones o coaliciones entre los partidos obviaba las tendencias centrípetas que tan claramente establece el sistema electoral. No obstante, otros comportamientos, como el propio ejercicio de herestética que se esconde detrás de la ley electoral, la aparición habitual de las apelaciones al voto útil en los discursos y ofertas preelectorales (Montero y Vallés, 1992: 5) o la progresiva adaptación del sistema de partidos al sistema electoral, impulsada fundamentalmente por la desaparición de fuerzas minoritarias en la izquierda y la derecha, demuestran que las elites partidistas también actúan estratégicamente cuando no están sujetas a otras restricciones que no sean las electorales. En este sentido, la inexistencia de una coalición en el centro-derecha entre UCD y AP, uno de los ejemplos más manidos para ilustrar la ausencia de una racionalidad instrumental en las elites partidistas, se explicaba, entre otros elementos, por la dificultad de que el electorado de UCD aceptara este proyecto de la *mayoría natural* (Linz et al, 1981: 479) o por el riesgo de que UCD sufriera tensiones internas con la facción socialdemócrata que amenazaran su dominio del centro político (Hopkin, 2000).

²² Anduiza y Méndez, 1997: 278; Baras y Botella, 1996: 107-110; Caciagli, 1980: 539; 1986: 177; Cox, 1997: 115-117; Crespo, 1997: 247-248; Gunther, 1986: 517; Gunther, Sani y Shabad, 1986: 305 ss.; Linz y Montero, 1999: 104; Montero, 1998: 44; Montero y Gunther, 1994: 18-21; Montero, Llera y Torcal, 1992: 19-21; Montero y Vallés, 1992: 4-6; Rae, 1993: 28-29; Sani y Gunther, 1986: 115-154; Taibo, 1999: 288; Vallés y Bosch, 1997: 247.

Aspiro a que las contribuciones de esta investigación a la literatura sobre comportamiento electoral sean teóricas, metodológicas y empíricas. En primer lugar, la explicación del voto estratégico desde la teoría de la elección racional se asienta en una inconsistencia central. Ya sabemos que el mecanismo causal fundamental es la racionalidad instrumental de los votantes: un actor, cuando decide qué curso de acción debe seguir entre los que dispone en su conjunto de oportunidades, siempre escoge el que mejor satisface sus intereses (Elster, 1986), es decir, sólo realiza las acciones que le permiten alcanzar algo que de otro modo no conseguiría. Sin embargo, si lo que persigue un votante estratégico es aumentar la probabilidad de que su voto sea decisivo, y ésta es siempre cero, ya se comporte sincera o tácticamente, la única predicción posible es la abstención. Pero la gente vota, y a veces lo hace estratégicamente. En definitiva, la concepción instrumental del voto estratégico no sobrevive a la *paradoja del voto* o, más ampliamente, a la *paradoja de la participación* (Barry, 1978; Downs, 1957; Olson, 1965).

La explicación alternativa del voto estratégico que planteo en esta investigación abandona esta concepción instrumental de la racionalidad de los votantes en favor de una limitada y de la presentación de los mecanismos cognitivos que dan cuenta de sus decisiones. El voto estratégico se entiende como la consecuencia intencionada de la movilización electoral durante las campañas de unas élites partidistas que actúan instrumentalmente. Es decir, en las elecciones más competidas y en las circunscripciones que poseen ciertas *características focales* que facilitan la coordinación electoral, los partidos construyen un *frame* o *marco interpretativo* sobre las posibilidades electorales de los distintos competidores y las consecuencias —catastróficas— de la victoria de su principal rival. La racionalidad limitada de los votantes posibilita que algunos de los simpatizantes de los partidos minoritarios, aquellos que se encuentran más próximos a los partidos mayoritarios y que posean una cierta *conciencia política*, se comporten estratégicamente. El *framing* es así el mecanismo que conecta los contextos electorales y los procesos de decisión de los votantes.

En definitiva, el peso de la explicación recae ahora en los partidos, como sugieren Aldrich (1993: 268-270) o Riker (1982: 764-765), cuando la extraordinaria e irreal capacidad de cálculo que la teoría de la elección racional asigna a los votantes no permitía que contaran en absoluto.

El *framing* o *enmarcamiento interpretativo* es el proceso a través del cual una fuente de comunicación define y construye un *issue* político o una controversia pública (Nelson, Clawson y Oxley, 1997: 567). Los marcos interpretativos tienen algún efecto, en términos amplios, cuando dos afirmaciones lógicamente equivalentes de un mismo problema llevan a que los actores escojan diferentes opciones (Rabin, 1998: 36). Es decir, el *framing* se refiere a las alteraciones en la presentación de juicios o problemas de elección (Iyengar, 1991: 11) o, en otras palabras, a los cambios en las valoraciones que realiza un individuo de los actos, resultados y contingencias asociados con una elección particular (Tversky y Kahneman, 1981).

Las diferencias entre las explicaciones del voto estratégico basadas en la teoría de la elección racional y la que podríamos denominar *constructivista* que desarrollo en esta investigación son, en definitiva, radicales. Para la primera, el voto estratégico es simplemente el resultado de un juego de coordinación similar a la *batalla de sexos*²³ que se genera *endógenamente*. Los simpatizantes de los partidos minoritarios en la competición intrabloque cuentan con la motivación, información e instrumentalidad necesarias para coordinarse tácitamente alrededor del partido más fuerte siguiendo exclusivamente su propia iniciativa y sin que sea necesaria la intervención de otro agente (Cox, 1997: xiii). Por tanto, el juego es, en sí mismo y sin más, la explicación del voto estratégico. Para la teoría

²³ En este juego, un hombre y una mujer deben escoger independientemente entre asistir a un combate de boxeo o a una representación de ballet. Si bien el hombre prefiere el boxeo y la mujer el ballet, lo prioritario es contar con la compañía del otro. Es decir, es mejor presenciar el espectáculo menos deseado en compañía que el más deseado solo. Los jugadores pretenden, pues, coordinar sus acciones alrededor de una de las posibilidades, pero disienten sobre cuál de ellas hacerlo.

constructivista, este juego se genera *exógenamente*, de modo que es un instrumento heurístico y no la propia explicación: los votantes carecen de la motivación, información e instrumentalidad necesarias para comportarse estratégicamente sin la participación de los partidos políticos. Es decir, aunque efectivamente la *batalla de sexos* representa la decisión final de *algunos* simpatizantes de los partidos minoritarios que cuentan con ciertas características relativas a los diferenciales de utilidad entre sus preferencias electorales y a su conciencia política, la explicación es una *caja negra* a no ser que se presente/n el/los mecanismo/s que transforma/n la competición electoral en este juego de coordinación. Y este mecanismo es precisamente el *framing* que realizan los partidos cuando observan una oportunidad cuyos beneficios superan los costes.

En segundo lugar, adapto a los sistemas electorales de representación proporcional la metodología desarrollada por Álvarez, Boehmke y Nagler (2001) y por Álvarez y Nagler (2000) para cuantificar el voto estratégico *seat-maximization* en los sistemas electorales de mayoría relativa. Como se verá en el capítulo 8, esta metodología consiste en una *simulación contrafáctica* que analiza las diferencias en el comportamiento electoral de los individuos cuando la situación *real* en la que cuentan con incentivos estratégicos para abandonar su primera preferencia de partido se transforma en otra *hipotética* o *simulada* en la que tales incentivos desaparecen. En este sentido, la principal novedad de mi estudio es la propuesta de la primera metodología, también basada en una simulación contrafáctica a partir de un *análisis de panel con encuestas de sección cruzada*, para medir el voto estratégico *portfolio-maximization*.

Finalmente, realizo la primera cuantificación sistemática del voto estratégico *seat* y *portfolio-maximization* en todas las elecciones al Congreso de los Diputados celebradas en España desde la restauración de la democracia. Se trata de la primera vez en la disciplina de los estudios electorales que se mide el voto estratégico *portfolio-maximization* en su variante de *strategic squencing*.

Esta tesis se estructura en tres partes. En la primera, que comprende los capítulos dos, tres, cuatro y cinco, reviso el estado de la investigación sobre el voto estratégico. Una vez repasada someramente la literatura sobre coordinación electoral desarrollada en los últimos cincuenta años (capítulo 2), discuto sucesivamente las diferentes metodologías propuestas para cuantificar el voto estratégico y los datos que empleo en el análisis empírico (capítulo 3), los fundamentos de la explicación dominante de este comportamiento (capítulo 4) y la naturaleza expresiva/instrumental del voto (capítulo 5). En la segunda parte, compuesta únicamente por el capítulo seis, expongo el modelo alternativo de explicación del voto estratégico, que se asienta en la racionalidad instrumental de las elites partidistas y la limitada de los votantes. La tercera parte, integrada por los capítulos siete, ocho y nueve, se dedica al análisis empírico del voto estratégico en España. Tras presentar las principales características del sistema electoral del Congreso de los Diputados y de partidos (capítulo 7), contrasto los mecanismos causales sugeridos por la teoría de la elección racional y la *constructivista* planteada en esta tesis y cuantifico el voto estratégico en las ocho elecciones celebradas en nuestro país desde las de 1977 (capítulo 8). Concluyo la contrastación empírica con un análisis de las estrategias de activación del voto útil seguidas por los partidos basado en las entrevistas a sus responsables de campaña, sus propios materiales y la información extraída del principal periódico nacional, *El País* (capítulo 9). La tesis finaliza con una síntesis de los principales hallazgos y algunas reflexiones sobre las implicaciones de esta investigación para el estudio del voto estratégico y, en general, del comportamiento electoral (capítulo 10) y la presentación de la bibliografía empleada (capítulo 11).

CAPÍTULO 2

LA INVESTIGACIÓN SOBRE EL VOTO ESTRATÉGICO

2.1. Presentación

El interés por la naturaleza y consecuencias del voto estratégico no es sólo contemporáneo. La preocupación teórica por el comportamiento estratégico de los legisladores o, más propiamente, el voto sofisticado en comités se remonta al menos a Plinio el Joven en el siglo I después de Cristo¹. La inquietud intelectual sobre el voto estratégico en las elecciones de masas es, por supuesto, mucho más reciente. La afirmación explícita más temprana, que ya avanza los contenidos de las *leyes* de Duverger, aparece en Henry Droop cuando en 1869 escribía sobre el sistema electoral de mayoría relativa que

"cada elector tiene prácticamente una elección entre sólo dos candidatos o conjuntos de candidatos. Puesto que el éxito depende de la obtención de una mayoría del voto agregado de los electores, unas elecciones se reducen normalmente a una competición entre los dos candidatos o conjuntos de candidatos más populares. Aun cuando se presente otro candidato, los electores suelen darse cuenta de que sus

¹ En Riker (1986: cap. 7) puede encontrarse un análisis de este caso.

votos se desperdiciarán a menos que apoyen a uno de los dos partidos entre los que realmente tienen lugar las elecciones" (Droop, 1869, citado en Riker [1982: 756]).

La relevancia del voto estratégico tampoco es exclusivamente académica. Antes al contrario, las elites, fundamentalmente las partidistas, ya sea directa o indirectamente a través de los medios de comunicación, han mostrado una evidente sensibilidad a la posibilidad del voto estratégico. Así, por ejemplo, en las elecciones presidenciales de 1932 en la República de Weimar, cuando la propaganda de masas fue adoptada por todos los partidos, la competición se desarrollaba entre el socialdemócrata Paul von Hindenburg, el nazi Adolf Hitler y el comunista Ernst Thälmann, si bien éste último contaba con muchos menos seguidores que los otros dos. Para evitar la fragmentación del voto en la izquierda y la consiguiente victoria de Hitler, el mensaje que aparecía en los carteles electorales de Hindenburg —"un voto a Thälmann es un voto a Hitler"— advertía a los trabajadores de que no *malgastaran* sus votos apoyando a un candidato sin posibilidades de ganar. Los carteles electorales del partido nazi seguían a su vez una estrategia similar, que buscaba la coordinación de los votantes contrarios al *statu quo* que representaba Hindenburg: el eslogan de "un voto a Hitler es un voto a Thälmann" pretendía precisamente la redefinición de la competición electoral a través de la introducción de otro punto de vista que permitiera el encuentro de los seguidores de los partidos anti-sistema (Arendt, 1973: 264-265). Otro ejemplo más cercano se puede observar en la Segunda República española. La limitada permisividad de su sistema electoral —un sistema mayoritario de voto limitado en circunscripciones de entre uno y diecinueve escaños y con sufragio de lista en el que sólo los dos partidos o coaliciones mayoritarios contaban en la distribución de los escaños en disputa, si bien las primas para el más votado eran de tal intensidad que aproximaban *de facto* su funcionamiento al de los distritos uninominales— incentivaba la coordinación de los distintos partidos alrededor de dos únicos competidores (Montero,

Llera y Torcal, 1992). En las elecciones de 1933, sin embargo, el número de candidaturas presentadas superaba ampliamente la tolerancia del sistema electoral, sobre todo en la izquierda. En efecto, en la circunscripción de Madrid (capital), por ejemplo, cuya magnitud era de 17 escaños (13 para la mayoría y 4 para la minoría) competían tres partidos de izquierda: uno republicano, cuyos miembros procedían fundamentalmente de Acción Republicana y del partido radical-socialista; otro socialista y, finalmente, uno comunista. Cuando la posibilidad de una coalición entre los tres partidos se desvanecía, el periódico *El Liberal*, que había servido de apoyo al gobierno durante la alianza gubernamental entre Azaña y los socialistas, apeló al voto estratégico de los electores de izquierda: "Reduce a dos las tres candidaturas (republicanas) votando a aquélla de izquierda [la de Azaña] que tenga más posibilidades" (Tusell, 1970: 97). Y en los casos estadounidense y británico esta pauta es incluso más acusada. En las elecciones presidenciales estadounidenses de 1980, Jimmy Carter advertía en su campaña que "un voto a John Anderson es un voto a Ronald Reagan": apoyar al candidato independiente Anderson era un voto inútil, puesto que carecía de cualquier posibilidad de ganar, mientras que Carter, la segunda preferencia de la mayoría de los seguidores de Anderson, sí estaba en condiciones de derrotar al candidato republicano (Aldrich, 1993: 160). Por su lado, antes de las elecciones de 1987 en Gran Bretaña, se creó la plataforma *TV 87 —Tactical Voting 1987—* cuyo único propósito era informar a los electores sobre qué candidatos no-conservadores contaban con mayores posibilidades de ganar el escaño en juego en cada distrito para facilitar así la coordinación de los votantes de centro-izquierda (Fishman y Shaw, 1989). En fin, el último domingo antes de las elecciones británicas de 1997, el periódico *The Observer* publicó los resultados de una encuesta que había encargado para analizar el potencial del voto estratégico para derrotar al Partido Conservador en dieciséis distritos (Butler y Kavanagh, 1997: 124).

Pese a este manifiesto y longevo interés, y a causa de que una buena parte de la literatura sobre comportamiento político se

detenía exclusivamente en el análisis de la competición electoral entre dos partidos o candidatos en Estados Unidos, el voto estratégico ha estado excluido de la agenda de investigación hasta los últimos años setenta y primeros ochenta. Entre las razones de esta recuperación se cuentan varios elementos políticos (Álvarez y Nagler, 2000) y metodológicos (Gschwend, 2001a). En primer lugar, la aparición de terceros partidos o candidatos *fuertes* en los Estados Unidos y Gran Bretaña. Desde Wallace en 1968 hasta los años noventa ningún candidato había vuelto a superar el 10 por ciento de los votos en las elecciones presidenciales estadounidenses. En 1992, el independiente Ross Perot, con cerca del 20 por ciento de los votos, recuperó los niveles del Partido Progresista de Theodore Roosevelt y Robert LaFollette en 1912 y 1916, respectivamente. Por su parte, si bien en Gran Bretaña han existido tres partidos nacionales viables desde 1945, sólo desde 1974 el tercer competidor se ha situado en torno al 20 por ciento de los votos. En las elecciones de 1983, la Alianza Liberal/Socialdemócrata consiguió el 25 por ciento de los votos, sólo 2 puntos menos que el Partido Laborista. En segundo lugar, el incremento del número de candidatos viables en las elecciones primarias de los partidos demócrata y republicano en Estados Unidos tras las reformas introducidas en los procesos de nominación a partir de 1968. Por último, los avances en la metodología política en los años noventa en la llamada "edad de la máximo-verosimilitud" (Gschwend, 2001a: 6). La modelización simultánea de la probabilidad de votar a varios partidos o candidatos a través de los estimadores de máximo-verosimilitud frente a los mínimos cuadrados ordinarios (MCO) ha posibilitado el desarrollo de una explicación más realista y completa de la decisión electoral de los individuos.

Si bien el estudio del voto estratégico tanto en los electorados de masas como en los comités se ha desarrollado ampliamente, la revisión de la literatura contenida en este capítulo se va a centrar en el nivel de los electores. En cualquier caso, en la medida en que los análisis formales comparten algunas características, los

trabajos sobre el comportamiento sofisticado de los legisladores están también en cierto modo presentes².

2.2. Los efectos de los sistemas electorales: el voto estratégico

Aunque precedida de algunos estudios pioneros³, la obra seminal sobre los efectos de los sistemas electorales, y que ha establecido la agenda de investigación de la literatura durante los últimos cincuenta años, es los *partidos políticos* de Duverger (1951). La preocupación fundamental de Duverger era la influencia de los sistemas electorales sobre un mundo político que consideraba dual por naturaleza: las relaciones políticas tienen un carácter *antagónico*, basado en la existencia de una mayoría suficiente para imponer las decisiones y, por tanto, cuentan con una solución más fácil si se plantean en términos de dos únicas alternativas en contraposición. Los sistemas de mayoría relativa refuerzan este dualismo a través de la polarización de las opciones electorales entre dos partidos, mientras que los de representación proporcional lo debilitan a través de la multiplicación de las posibilidades electorales y el mantenimiento de muchos partidos. La propuesta de Duverger, que inaugura la corriente *institucionalista* que luego se desarrolla en muchos otros estudios⁴, se articula así sobre dos cuestiones estrechamente ligadas relativas a la distinción entre los principios de mayoría relativa y de representación proporcional: (1) ¿cuáles son los efectos de un cambio en el sistema electoral sobre un sistema de partidos?; (2) ¿en qué medida están los votantes influidos por el

² Vid. por ejemplo, Austen-Smith (1987), Denzau et al. (1985), Farquharson (1969), McKelvey y Niemi (1978), Ordeshook y Schwartz (1987) o Shepsle y Weingast (1984).

³ Hare (1859), Mill (1861), Lowell (1896), Holcomb (1910), Hong y Hallet (1926), Friedrich (1937), Hermens (1941), Schattschneider (1942) o Key (1949).

⁴ Jones (1993), Lijphart (1990, 1994), Rae (1971), Riker (1982), Sartori (1976) o Taagepera y Shugart (1989).

sistema electoral, es decir, cuál es la extensión del efecto *psicológico*? (Taagepera y Shugart, 1989: 50).

Para Duverger, el impacto de los sistemas electorales sobre el número de partidos se establece en sus bien conocidas *leyes* que, como él mismo (1986: 69-70) se ha encargado de aclarar, en ningún caso son meras hipótesis (Riker, 1982, 1986b): el sistema de mayoría relativa (en distritos uninominales) conduce a una competición bipartidista, mientras que la representación proporcional y la doble vuelta se asocian a más de dos partidos. La literatura posterior, que ha corrido paralela a los debates sobre las similitudes entre las posibilidades científicas de las ciencias sociales y la biología y las diferencias con la física, ha relajado progresivamente este status de leyes para *abrazar* las llamadas *teorías de alcance medio* basadas en mecanismos causales (Boudon, 1991; Merton, 1968)⁵.

Las consecuencias de los sistemas electorales sobre la competición partidista se explican de acuerdo con los llamados efectos *mecánico* y *psicológico*. El efecto *mecánico*, también conocido como *proximal*, se refiere a la tendencia de los sistemas electorales a bonificar a los partidos mayoritarios (en las circunscripciones), de modo que sus porcentajes de escaños superen los de votos, y a penalizar a los minoritarios, de manera que sus porcentajes votos sean mayores que los de escaños. Se trata, pues, de la desviación del ideal de proporcionalidad en el proceso de conversión de los votos en escaños (Anckar, 1997: 502). La naturaleza *mecánica* del efecto se desprende de que, una vez establecido el sistema electoral, no interviene ninguna estrategia o manipulación humana (Taagepera y Shugart, 1989). Los efectos *mecánicos* no resultan, sin embargo, inesperados. Como bien sabemos, los sistemas electorales no son decisiones técnicas, sino políticas, adoptadas por unos partidos o candidatos

⁵En este sentido, en el primer gran estudio empírico comparado, Rae (1971) demuestra ya la debilidad de las predicciones de Duverger cuando encuentra que "de 107 casos, el 89,7 por ciento cae dentro de las categorías de asociación previstas [en la primera ley duvergeriana]", de modo que "[ésto] sugiere algo más débil de lo que el término 'ley sociológica' nos haría esperar" (Rae, 1971: 94).

en el poder —los mayoritarios— que suelen aprovechar para reforzar su posición hegemónica.

Mientras que el efecto *mecánico* se manifiesta desde las primeras elecciones, el *psicológico*, también denominado *distal*, precisa al menos dos elecciones para aparecer. Si un partido o candidato se encuentra subrepresentado como consecuencia de la desproporcionalidad del sistema electoral, algunos de sus votantes en el momento *t* dejarán de apoyarlo en el *t+1* para no *desperdiciar* su voto. La generalización de esta reacción *psicológica* cristalizará en que el partido o candidato en cuestión obtenga menos votos en las siguientes elecciones y, por tanto, sufra todavía más los sesgos mayoritarios del sistema electoral. Los dos efectos se refuerzan así mutuamente (Taagepera y Shugart, 1989: 65). El efecto *mecánico* afecta entonces a la distribución de los escaños y el *psicológico* a la del voto o a las preferencias electorales (Blais y Carty, 1991: 80).

Aunque sea implícitamente, estos dos efectos se desprenden de una concepción de los partidos y candidatos como actores instrumentalmente racionales, esto es, maximizadores de la utilidad esperada (Riker, 1986b: 33). El efecto *mecánico* anima a que los políticos abandonen los partidos cuyos resultados electorales son peores que los esperados para integrarse en otras fuerzas o simplemente para no competir. A su vez, el efecto *psicológico* incentiva que los seguidores de los partidos o candidatos minoritarios, observando que sus votos no cuentan en la distribución de escaños o en la formación de los gobiernos, y que además *contribuyen* a la victoria del competidor menos deseado, voten a otra de sus preferencias que sí tiene posibilidades efectivas de victoria.

De este modo, las restricciones en la entrada y permanencia en la competición o mercado electoral son menores en los sistemas de representación proporcional y en los mayoritarios a doble vuelta que en los sistemas de mayoría relativa, puesto que el número de votos o *cuota de mercado* que se necesita acumular para lograr algún escaño o participar en el gobierno se incrementa a medida que aumenta la desproporcionalidad electoral. En consecuencia, la

fragmentación electoral y parlamentaria de los dos primeros sistemas electorales resulta superior, *ceteris paribus*. La diferencia reside en la definición de *victoria* que se maneja en cada caso. Si la victoria consiste en maximizar el número de votos, como sucede en los sistemas de mayoría relativa, los competidores cuentan con un fuerte incentivo para tratar de modelar un sistema bipartidista. Si, por el contrario, la victoria reside en conseguir la mitad de los votos en la segunda vuelta o un cierto porcentaje menor que la mitad, como ocurre en los sistemas a dos vueltas y en los de representación proporcional, respectivamente, entonces las presiones hacia el bipartidismo desaparecen (Riker, 1986b: 21).

En definitiva, los sistemas electorales más permisivos o, en su extremo, los sistemas de representación proporcional *puros* (cuyo único distrito electoral tiene ámbito nacional) no constriñen el comportamiento de los políticos y los votantes, esto es, no desincentivan la formación de nuevos partidos y la expresión de las preferencias electorales sinceras de los individuos. Los sistemas electorales tienen efectos —reductores— sobre la competición partidista sólo cuando no resultan perfectamente proporcionales, ya sea porque la magnitud de las circunscripciones sea reducida o porque se establezcan explícitamente altas barreras de entrada o exigentes umbrales legales. Es decir, cuando efectivamente influyen en las decisiones de entrada o mantenimiento en el mercado electoral de los políticos y en el comportamiento de los votantes (Sartori, 1986; Riker, 1982, 1986b). Los efectos de los sistemas son, pues, siempre reductores, pero en ningún caso multiplicadores, como erróneamente plantearon, por ejemplo, Finer (1935) o Hermens (1941) en su explicación del ascenso de los partidos fascista y nazi en Italia y Alemania, respectivamente⁶.

La importancia fundamental del voto estratégico en la explicación del funcionamiento de las leyes de Duverger (aunque

⁶ Otro tanto sucede también, por ejemplo, cuando se aprueban leyes antimonopolistas: el mecanismo que explica la aparición de nuevas empresas no es la provisión de incentivos positivos para la entrada de nuevos competidores, sino la remoción de los negativos.

su primera definición formal aparezca, sin embargo, en Downs⁷) plantea inmediatamente la pregunta sobre la existencia y extensión de este comportamiento sofisticado: ¿son los votantes lo suficientemente hábiles y resueltos para votar en contra de sus verdaderas preferencias? (Riker, 1986b: 35). La investigación sobre el voto estratégico desarrollada desde entonces se ha integrado en las dos tradiciones que dominan la disciplina del comportamiento electoral, y que también en este caso han seguido trayectorias paralelas raramente secantes (Cox, 1997: 10 ss.). Por un lado, la primera tradición, asentada en la economía matemática y la filosofía, que emplea las herramientas formales de la microeconomía o la teoría de juegos. Se trata de las bien conocidas teorías de la *elección social* (por ejemplo, Arrow, 1951), *elección pública* (por ejemplo, Buchanan y Tullock, 1962) o *espacial* (por ejemplo, Downs, 1957). Por otro, la segunda, propiamente politológica o sociológica, es menos formal y está más interesada en los problemas políticos concretos y los datos reales (por ejemplo, Lijphart, 1990, 1994; Rae, 1971; Sartori, 1976).

La ausencia de cualquier síntesis comprensiva de estas dos literaturas (hasta Cox [1994, 1997]) se constata ya en los primeros debates de los años cincuenta a setenta sobre la naturaleza reductora de la competición partidista de los sistemas electorales. En la formulación original de Duverger sólo los sistemas de mayoría relativa tienen una capacidad de constricción del comportamiento de las elites partidistas y los votantes que conduce al bipartidismo. En la tradición empírica de los estudios electorales, Leys (1959: 139) y Sartori (1968: 278) establecieron tempranamente que el voto estratégico también aparece en los

⁷ "Un votante racional decide primero qué partido le beneficia más; luego estima si este partido tiene alguna posibilidad de ganar. Y esto tiene lugar porque su voto debe considerarse como un proceso de selección, no como una expresión de preferencias. Aunque el votante prefiera al partido A, está 'malgastando' su voto si A carece de posibilidades de ganar porque muy pocos votantes lo prefieren sobre B o C. La elección relevante en este caso es entre B o C. Puesto que un voto a A no es útil en el proceso actual de selección, su emisión es irracional" (Downs, 1957: 48).

sistemas de representación proporcional, si bien su magnitud y, por tanto, su capacidad reductora es significativamente menor. A su vez, los análisis de Gibbard (1973) y Satterthwaite (1975) demostraron formalmente poco después que los incentivos para votar estratégicamente se encuentran en todos los sistemas democráticos de votación. La característica más sorprendente de las conjeturas de Leys y Sartori y del teorema de Gibbard y Satterthwaite es que, como advierte Cox (1997: 11), pese a que sus conclusiones son similares, ninguna de las tradiciones tiene en cuenta o parece conocer la otra. La precisión y el rigor de los modelos teóricos sobre el voto estratégico se encontraban, en definitiva, desgajados de las estimaciones de su extensión y de sus consecuencias políticas.

Los primeros análisis empíricos del voto estratégico, inaugurados por Shively (1970), aparecen en los años setenta. Aunque sujetos a deficiencias metodológicas graves (no en vano la mayoría se basan en resultados electorales agregados), los estudios de Spafford (1972), Lemieux (1977) y Cain (1978) sobre Gran Bretaña, Fisher (1973) sobre Alemania, Black⁸ (1978, 1980) y Blais et al. (1974) sobre Canadá o Bensei y Sanders (1979) y Brody y Page (1973) sobre Estados Unidos constatan la existencia de un voto estratégico significativamente extendido en estos cuatro países. La investigación posterior, que ha seguido centrada en los sistemas electorales mayoritarios, fundamentalmente en la Gran Bretaña de los años ochenta (cuando la Alianza contaba con un respaldo electoral similar al del Partido Laborista), no ha hecho sino confirmar estas primeras conclusiones. En la tabla 2.1 se presentan las distintas cuantificaciones del voto estratégico incluidas en la literatura. Sus niveles oscilan entre el 3 por ciento estimado por Blais et al. en las elecciones canadienses de 1997 hasta el 17 por ciento que computan Niemi et al. en las elecciones británicas de 1987. Sin embargo, esta variación no sólo se manifiesta espacial y temporalmente, sino que incluso tiene lugar en las mismas elecciones. Las diferencias entre las estimaciones

⁸ El primero que emplea datos individuales.

Tabla 2.1. Estimaciones del voto estratégico en la literatura

Estudio	Elecciones	Voto estratégico estimado (%)
Blais et al. (2001)	Canadá 1997	3,0
Fisher (1999)	Gran Bretaña 1983	5,0
Fisher (1999)	Gran Bretaña 1987	5,0
Johnston y Pattie (1991)	Gran Bretaña 1983	5,1
Lanoue y Bowler (1992)	Gran Bretaña 1983	5,8
Blais y Nadeau (1996)	Canadá 1988	6,0
Evans y Heath (1993)	Gran Bretaña 1987	6,3
Heath et al. (1991)	Gran Bretaña 1987	6,5
Lanoue y Bowler (1992)	Gran Bretaña 1987	6,6
Evans (1994)	Gran Bretaña 1987	6,8
Franklin et al. (1994)	Gran Bretaña 1987	6,8-7,0
Álvarez y Nagler (2000)	Gran Bretaña 1987	7,2
Fisher (1999)	Gran Bretaña 1992	7,7
Johnston y Pattie (1991)	Gran Bretaña 1987	7,7
Fisher (1999)	Gran Bretaña 1997	8,5
Riba y Padró-Solanet (1995)	España 1993	8,8
Evans (1994)	Gran Bretaña 1992	9,0
Heath y Evans (1994)	Gran Bretaña 1992	9,0
Evans et al. (1998)	Gran Bretaña 1997	10,0
Galbraith y Rae (1989)	Gran Bretaña 1987	10-12
Gschwend (2000, 2001a)	Alemania 1998	11,7
Abramson et al. (1992)	Estados Unidos 1988 (primarias demócratas)	13,0
Abramson et al. (1992)	Estados Unidos 1988 (primarias republicanos)	12,7-13,9
Duch y Palmer (2002)	Hungría 1997	13,6
Cain (1978)	Gran Bretaña 1970	14,6
Thurner y Pappi (1998)	Alemania 1994	15,0
Kriesi (1998)	Suiza 1995	16,2
Niemi et al. (1993)	Gran Bretaña 1987	17,0

Fuente: Elaboración propia.

del voto estratégico más y menos optimistas en las elecciones británicas de 1987 superan los 12 puntos porcentuales. La cuantificación del voto táctico en España en cerca del 9 por ciento en las elecciones de 1993, aunque problemática, como luego revisaremos, es la única referencia a los sistemas de representación proporcional que puede encontrarse.

La concepción del voto estratégico que se maneja en estos estudios empíricos, o al menos en su mayoría, se contiene en cuatro hipótesis básicas de naturaleza intuitiva:

1. la probabilidad de un voto estratégico se incrementa cuanto menos intensa es la primera preferencia de partido o candidato sobre la segunda;
2. la probabilidad de un voto estratégico aumenta cuanto más intensa es la segunda preferencia de partido o candidato sobre la tercera;
3. la probabilidad de un voto estratégico se incrementa cuanto mayor es la diferencia entre el respaldo electoral de la segunda y la primera preferencia de partido o candidato; y
4. la probabilidad de un voto estratégico aumenta cuanto mayor es la competitividad electoral.

No obstante, la desconexión de esta investigación empírica y la teoría ha supuesto que la estimación inductiva de la importancia del voto estratégico no sirva para contrastar la validez de las predicciones de la elección racional. En otras palabras, desconocemos si los porcentajes de votantes estratégicos descubiertos son una confirmación o una refutación de la teoría, puesto que la hipótesis nula no se llega a especificar (Green y Shapiro, 1994).

Los numerosos estudios empíricos sobre el voto estratégico se han visto acompañados en los últimos años por una emergente literatura formal que persigue su modelización en las elecciones de masas. Su principal contribución no reside en la provisión de los mecanismos causales que explican el voto estratégico en los

diferentes diseños institucionales, sino en el desarrollo y perfeccionamiento de las intuiciones que se contienen en las *leyes* de Duverger (Gschwend, 2001a: 22). En sus primeros momentos, los modelos formales del voto estratégico se basaban en una teoría de la decisión para la que los votantes se encontraban en una situación de aislamiento analítico, esto es, no tenían en cuenta el posible comportamiento de otros individuos (por ejemplo, McKelvey y Ordeshook, 1972). Los modelos más recientes se asientan, sin embargo, en la teoría de juegos, de modo que las acciones de los electores dependen de las de los demás, es decir, los votantes ya no asumen que todos los individuos van a actuar sinceramente. La cuestión central pasa a ser cuál es la influencia del voto estratégico de algunos individuos en la probabilidad de que otros sigan también este comportamiento. Para ilustrar el funcionamiento de esta perspectiva teórica, imaginemos que en una competición electoral en un distrito uninominal entre tres partidos o candidatos el más débil comienza a perder el apoyo de sus seguidores cuya preferencia sea menos intensa. Esta pérdida de votantes reduce las posibilidades de ganar de este tercer partido o candidato, lo que lleva a que algunos votantes más, los que poseen ahora las preferencias menos intensas, pueden abandonarlo en favor de alguno de los otros dos competidores. El proceso continuaría en teoría hasta que el partido o candidato en cuestión se queda sin seguidores. Se trata, en definitiva, de estimar cuánto voto estratégico hay en equilibrio, es decir, cuando nadie quiere cambiar su comportamiento (Cox, 1997: 71).

Los distintos modelos teóricos disponibles sobre el voto estratégico, todos ellos pensados para competiciones entre tres partidos o candidatos en distritos uninominales, comparten varios supuestos sobre los votantes:

1. tienen un único voto;
2. siguen una racionalidad instrumental en el corto plazo;
3. poseen preferencias sobre los partidos o candidatos;
4. cuentan con creencias o expectativas sobre los resultados electorales; y

5. su maximización de la utilidad esperada está sujeta a constricciones institucionales impuestas por las reglas electorales y las características de las circunscripciones, tales como la magnitud del distrito o la competitividad electoral.

Los dos modelos de referencia son los de Cox (1994, 1997) y Myatt (1999, 2000, 2002a, 2002b). El primero de ellos, estrechamente ligado a los de Palfrey (1989) y Myerson y Weber (1993), es, sin duda, el más conocido; sus conclusiones se han extendido también a los sistemas de representación proporcional que emplean fórmulas electorales de resto mayor o media más alta. Cuando en una competición electoral en un distrito uninominal (1) todos los votantes comparten la misma estimación del reparto de las preferencias de los electores entre los partidos o candidatos, (2) no todos los votantes poseen órdenes de preferencias estrictos sobre los partidos o candidatos, (3) la distribución de preferencias de los electores es tal que hay un *ganador Condorcet* (un partido o candidato es capaz de derrotar a todos y cada uno de los restantes en una competición directa) y (4) no existe un partido que se percibe como claro ganador, hay dos posibles equilibrios en las elecciones: uno *duvergeriano*, en el que todos los seguidores de los partidos minoritarios votan estratégicamente a alguno de los dos mayoritarios, y otro *no-duvergeriano*, en el que dos o más partidos o candidatos que compiten por el segundo lugar están tan igualados que los votantes no son capaces de desentrañar cuál de ellos será abandonado estratégicamente, de modo que todos se comportan sinceramente. En consecuencia, si en el equilibrio *duvergeriano* sólo compiten dos partidos o candidatos, que recibe este nombre precisamente porque se ajusta a la predicción de Duverger, en el *no-duvergeriano* lo hacen tres o más.

El incentivo para votar estratégicamente viene así determinado por la denominada *pivotal likelihood ratio* (Cox, 1994, 1997; Hoffman, 1982; McKelvey Ordeshook, 1972; Myerson y Weber, 1993; Palfrey, 1989). Puesto que un votante sólo resulta decisivo en las elecciones cuando los votos de los demás dan lugar a un

empate o *cuasi* empate en el que la diferencia entre los dos principales partidos o candidatos es de un solo voto, un voto estratégico depende de la probabilidad relativa de que tenga lugar este empate o *cuasi* empate contra la preferencia relativa entre los competidores.

Las predicciones del modelo de Cox se encuentran, no obstante, en entredicho. Por un lado, sus asunciones son tan severas e irreales que no permiten que ninguno de los equilibrios sea empíricamente plausible (Benoit et al., 2000; Fisher, 1999, 2001). Por otro, si bien en un modelo *bayesiano* de voto estratégico existen equilibrios *no-duvergerianos*, la coordinación electoral que exigen es tan perfecta que cualquier variación en las creencias sobre la distribución de preferencias en el electorado conduciría a un equilibrio *duvergeriano*. Es decir, los equilibrios *no-duvergerianos* son inestables, mientras que los *duvergerianos* no lo son (Fey, 1997).

El modelo de voto estratégico propuesto por Myatt (1999, 2000, 2002a, 2002b) pretende precisamente superar algunas de estas deficiencias formales y empíricas a partir de supuestos más realistas. Su principal novedad es permitir que no todos los votantes posean las mismas expectativas sobre el resultado de las elecciones en los distritos, sino que exista cierta incertidumbre sobre los niveles de apoyo de los partidos o candidatos. Si esto es así, los votantes no están seguros de qué par de partidos se encontrarán empatados en caso de que se produzca tal empate. Existe, pues, alguna probabilidad de que un hipotético empate concierna al tercer partido o candidato de acuerdo con las preferencias sinceras y, por tanto, resulte óptimo para algunos de sus seguidores votar sinceramente. En definitiva, el resultado, cuando existe incertidumbre, es un equilibrio *no-duvergeriano* en el que los tres partidos obtienen un cierto número de votos. La predicción del modelo de Myatt se encuentra así a medio camino entre los equilibrios *duvergeriano* y *no-duvergeriano* que contempla Cox.

La consecuencia más singular (y contraintuitiva) de este resultado es que la probabilidad de votar estratégicamente

aumenta cuanto menor es la competitividad electoral. En la medida en que un votante sólo puede ser decisivo en el resultado de las elecciones cuando existe un empate entre los dos partidos o candidatos mayoritarios, los individuos necesitan conocer quién de ellos será decisivo, si es que lo son. Es decir, lo que importa no es la probabilidad absoluta de decidir las elecciones, sino la probabilidad condicional de que diferentes pares de partidos o candidatos se encuentren empatados, dado que ya existe un empate. De este modo, cuando se incrementa el margen de victoria en un distrito, decrece la probabilidad absoluta de un empate entre los dos partidos mayoritarios, pero aumenta en realidad la probabilidad condicional de que, si tiene lugar un empate, sea entre los dos partidos mayoritarios. En consecuencia, los seguidores del tercer competidor cuentan con un mayor incentivo para votar estratégicamente, puesto que desaparece la probabilidad de que un empate en la cabeza afecte a su partido o candidato⁹.

Finalmente, en las teorías sobre el voto estratégico destaca la ausencia de los partidos o candidatos como consecuencia de la asunción, hasta la aparición del modelo de Myatt, de una perfecta adaptación de los procesos decisionales de los individuos a los distintos ambientes. En efecto, aunque nadie pone en cuestión que todo el proceso del voto estratégico está mediado por las elites partidistas, su intervención en la secuencia de coordinación electoral en la que se integra el voto estratégico apenas ha sido estudiado. Y se trata, obviamente, de un papel esencial. Los partidos o candidatos pueden anticipar los efectos del voto estratégico a través de su coordinación, de modo que los votantes carezcan de incentivos para comportarse tácticamente. Además, y en caso de que no tenga lugar una coordinación completa de los partidos o candidatos, las elites son el principal agente de provisión de la información necesaria para votar estratégicamente: ellas apuntan que la competición será cerrada y que se perderán los votos a los partidos débiles. Las creencias de los electores sobre las preferencias de los demás y sus expectativas sobre los

⁹ Una discusión intuitiva del modelo de Myatt puede encontrarse en Fisher (2001).

resultados de cada partido se generan fundamentalmente a partir de esta intermediación de los partidos¹⁰. Como señala contundentemente Cox (1997: 98), "el voto estratégico sobrevive, en teoría y práctica, porque una de las cosas que hacen las elites cuando las elecciones son competidas es invadir los medios de comunicación con los argumentos del voto desperdiciado (incluyendo tanto la evidencia de las posiciones de los partidos como la lógica que motiva el voto estratégico) para distribuir los recursos".

La limitada investigación sobre los partidos o candidatos se limita, pues, a constatar (1) la dependencia de sus gastos de campaña de la intensidad de los incentivos estratégicos (por ejemplo, la competitividad) en las diferentes circunscripciones, y (2) la correlación positiva, al menos en la mayoría de los estudios, entre la extensión del voto estratégico y estos esfuerzos económicos de los partidos o candidatos¹¹.

¹⁰ Aldrich, 1993; Cox, 1997; Hsieh, Niou y Paolino, 1997; Jesse, 1988; Meehl, 1977; Riker, 1982; Roberts, 1988.

¹¹ Denver y Hands, 1992, 1993, 1997; Fieldhouse, Pattie y Johnston, 1996; Fisher, 1999; 2001; Johnston y Pattie, 1995, 1997; Pattie, Johnston y Fieldhouse, 1995; Pattie, Whiteley, Johnston y Seyd, 1994; Whiteley y Seyd, 1992.

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA Y DATOS

3.1. Metodología

Votantes

Las teorías sobre comportamiento electoral tratan de explicar o predecir las decisiones de los votantes. Las investigaciones sobre el voto estratégico persiguen, sin embargo, el objetivo contrario, esto es, explicar o predecir las desviaciones de las decisiones esperadas de los votantes. De este modo, mientras que las primeras sólo se centran en las actuaciones *efectivas* o *finales* de los votantes, que son los comportamientos sinceros de algunos individuos y los estratégicos de otros, las segundas deben reconstruir, además, las *esperadas* o *iniciales*, que son los comportamientos sinceros de todos ellos.

La estimación de la actuación *final* resulta sencilla. Es simplemente el recuerdo o intención de voto de los encuestados cuando se trabaja con datos individuales o los resultados electorales cuando se emplean datos agregados. El conocimiento de la actuación *inicial* o sincera, que nos permite identificar a aquellos votantes que se han comportado estratégicamente, presenta mayores dificultades. En la literatura se han desarrollado

tres propuestas metodológicas para determinar estas desviaciones de la primera preferencia de partido o candidato que, como consecuencia del sesgo hacia los sistemas mayoritarios con distritos uninominales, contemplan únicamente el voto estratégico *seat-maximization*:

1. *La inferencia agregada a partir de los resultados electorales*. Las diferencias en los resultados de los partidos o candidatos entre las circunscripciones o entre los sistemas mayoritarios y de representación proporcional¹ o la volatilidad entre dos elecciones consecutivas en los distintos distritos² se interpretan, *ceteris paribus*, como una evidencia de voto estratégico. Si la mayor permisividad de las circunscripciones con magnitudes elevadas o los sistemas electorales de representación proporcional posibilita que todos o la mayoría de los partidos o candidatos puedan obtener algún escaño, los seguidores de los competidores minoritarios no se tendrían que desviar de su comportamiento esperado o sincero. Por el contrario, la mayor exigencia de los distritos con magnitudes más reducidas o los sistemas electorales mayoritarios sólo garantiza escaños a los partidos o candidatos más votados, de modo que los seguidores de los competidores minoritarios tienen un incentivo para votar estratégicamente.

No obstante, la calidad de las conclusiones de las investigaciones que siguen esta metodología es más que discutible. En la medida en que se contrastan teorías que funcionan en el nivel individual con datos electorales agregados, esta aproximación se resiente de la bien conocida *falacia ecológica* (King, 1997). Este problema de inferencia se puede solventar, sin embargo, con el reciente *modelo de inferencia ecológica* creado por King (Katz y King, 1999; King, 1997, 1999), como demuestra,

¹ Barnes et al., 1962; Bawn, 1993; Blais y Carty, 1991; Butler y Kavanagh, 1975; Cain, 1978; Cox, 1994, 1997; Cox y Shugart, 1996; Fisher, 1973; Jesse, 1988; Karp et al., 2002; Moser y Scheiner, 2000; Reed, 1991.

² Curtice y Steed, 1988, 1992, 1997; Fieldhouse et al., 1996; Galbraith y Rae, 1989; Johnston y Pattie, 1991; Reed, 1991; Spafford, 1972.

por ejemplo, su aplicación en el análisis del voto estratégico en los sistemas electorales de *miembros-mixtos* (Benoit et al., 2000; Gschwend, 2000, 2001a). En cualquier caso, tampoco esta metodología es capaz de determinar cuáles de los comportamientos electorales que se manifiestan en la dirección pronosticada por la teoría del voto estratégico son tales y cuáles no. Además, la revisión de los mecanismos individuales que explican el voto estratégico se escapa de las posibilidades de los estudios ecológicos.

2. *La educación directa de las motivaciones estratégicas de los votantes.* La identificación de los votantes estratégicos se basa ahora en las respuestas de los individuos a cuestiones de las encuestas postelectorales que preguntan explícitamente por las razones del voto³. Aunque la selección de las preguntas está sujeta a un debate más bien bizantino que carece de interés para esta investigación⁴, el análisis de Evans (1994) sobre las elecciones británicas de 1992 es un buen ejemplo de esta metodología. Las preguntas de los *British Election Studies* que emplea son las siguientes:

Which one of the reasons on this card comes close to the main reason you voted for the party you chose?

I always vote that way

I thought it was the best party

I really preferred another party but it had no chance of winning in this constituency

Other (write in)

None of these/Don't know

³ Crewe, 1987; Duch y Palmer, 2002; Evans, 1994; Evans et al., 1998; Evans y Heath, 1993; Fisher, 1999, 2001; Franklin et al., 1994; Heath et al., 1991; Heath y Evans, 1994; Kim y Fording, 2001; Lanoue y Bowler, 1992; Niemi et al., 1992, 1993.

⁴ En Fisher (1999: cap. 4) se puede encontrar una revisión de esta polémica.

Los votantes estratégicos serían los que escogen la tercera opción o mencionan motivaciones tácticas en la cuarta. A los individuos que seleccionan la tercera respuesta se les realiza una pregunta adicional de control:

Which was the party you really preferred?

Los encuestados que declaran que no poseen una primera preferencia de partido o que votan a su primera preferencia de partido se consideran inconsistentes y, por tanto, se excluyen.

Esta metodología está sujeta a varias limitaciones que cuestionan su aplicación. En primer lugar, la tendencia en las encuestas postelectorales a que el porcentaje de encuestados que declaran haber votado al partido o candidato ganador supere el real, sobre todo cuanto más lejanas están las elecciones, resulta equivalente a la declaración de un voto estratégico. En consecuencia, existe un sesgo en las encuestas en favor de la observación de votantes estratégicos⁵ (Álvarez y Nagler, 2000). En segundo lugar, es posible que el voto estratégico cuantificado de acuerdo con esta metodología no responda a un criterio de decisión, sino a una *racionalización* de los encuestados (Thurner y Pappi, 1998), como sucede con la hipótesis del *minimax regret* en la participación electoral (Blais et al., 1995). En cualquier caso, la carencia de preguntas de esta naturaleza en las encuestas postelectorales de la mayoría de los países, entre ellos España, relega su aplicación fundamentalmente a Gran Bretaña.

3. *La comparación entre la intención o el recuerdo de voto declarado de los individuos y sus preferencias sinceras de acuerdo con las posibilidades electorales de los partidos, bien objetivas o basadas en los resultados electorales⁶, bien subjetivas*

⁵ Para una discusión sobre la existencia de estos sesgos, puede verse Evans (2002).

⁶ Álvarez, Boehmke y Nagler, 2001; Álvarez y Nagler, 2000; Black, 1978; Cain, 1978; Cho y Hong, 2000; Gschwend, 2001a, 2001b; Gunther, 1989; Hsieh

*o basadas en las percepciones individuales*⁷. La utilización de esta metodología, que sobre todo fuera de Gran Bretaña se considera la más apropiada para producir estimaciones insesgadas del voto estratégico⁸, pasa por la consecución de medidas de los porcentajes de voto esperados de cada competidor y de los órdenes de preferencias de los partidos o candidatos que posee cada uno de los individuos. A diferencia de la metodología anterior, los motivos que manejan los votantes para comportarse estratégicamente no se revisan directamente, sino que se infieren de la combinación de las condiciones de competición electoral y de las preferencias individuales (Evans, 2002).

Si nos detenemos primero en los estimadores de la viabilidad de los partidos o candidatos, en la literatura no se ha reflexionado sobre las consecuencias de la utilización de los criterios objetivos o los subjetivos, ya sea la correspondencia entre ambos o la superioridad de uno sobre el otro. De este modo, la pauta es que las medidas basadas en resultados electorales se releguen a los casos (que son la mayoría) en los que no se cuenta con percepciones subjetivas sobre las posibilidades de los distintos partidos o candidatos.

Por su parte, la reconstrucción de las preferencias sobre los partidos o candidatos de los votantes no ha resultado una cuestión polémica hasta hace bien poco. El consenso se ha asentado durante años en la utilización de los *termómetros de opinión* (*feeling thermometers*) sobre los partidos o candidatos como *proxies* del comportamiento electoral sincero, es decir, el *inicial o esperado* de los votantes. No obstante, no existe en la literatura ninguna justificación teórica o empírica de que las evaluaciones de los partidos o de sus líderes o la cercanía a las organizaciones partidistas sean medidas aceptables de las preferencias sinceras,

et al., 1997; Karp et al., 2002; Kriesi, 1998; Ordeshook y Zeng, 1997; Riba y Padró-Solanet, 1995; Sánchez-Cuenca, 2000; Thurner y Pappi, 1998.

⁷ Abramson et al., 1992, 1995, 2000; Bartels, 1988; Blais y Nadeau, 1996; Blais et al., 2001; Brady y Johnston, 1987; Cho, 1999; Kim y Kostadinova, 2001.

⁸ Álvarez y Nagler, 2000: 64; Blais y Nadeau, 1996: 40; o Thurner y Pappi, 1998: 6.

sobre todo cuanto más pesan los *issues* o *fuerzas a corto plazo* en el comportamiento electoral. En este sentido, la utilización de estos *termómetros de opinión* para aproximarse a otros conceptos, como la identificación partidista, por ejemplo, despierta bastantes dudas sobre lo que realmente miden (Álvarez y Nagler, 2000). Además, mientras que los *termómetros* consideran a los partidos o candidatos nacionalmente, las decisiones de los individuos se producen localmente o en la circunscripción.

Los *termómetros de opinión* tienen, por otro lado, graves limitaciones empíricas. En efecto, la omisión de variables relevantes correlacionadas con la dependiente —el voto sincero— y esta única independiente que se desprende de su utilización genera agudos sesgos de especificación. Desde la introducción del paradigma de la elección racional se acepta que el comportamiento electoral no depende de una sola característica o variable *estructural*, como se plantea en la utilización de los *termómetros de opinión* siguiendo la pauta de los modelos psicológico y/o psicociológico, sino también de una multiplicidad de consideraciones sobre distintos *issues*.

Para establecer la naturaleza y consecuencias de estos sesgos de especificación, supongamos que el modelo de voto sincero *verdadero* en unas elecciones es:

$$E(Y) = X_1\beta_1 + X_2\beta_2 + U_1, \quad (1)$$

donde X_1 , el *termómetro de opinión*, es una escala de simpatía hacia los líderes de los distintos partidos, como plantea Gunther (1989), por ejemplo; X_2 , la única variable adicional relevante, es la valoración de la responsabilidad del gobierno en los casos de corrupción tras una legislatura marcada por las irregularidades en la gestión pública, como sucedió en España en el período 1989-1993; β son los efectos de las variables, y U_1 es el término del error. La variable observada Y es así igual a la verdadera variable dependiente Y^* , más algún error de medida aleatorio U . Por tanto, este error de medida no sistemático desaparece en la media de reproducciones hipotéticas, $E(U_1) = 0$, y no se correlaciona con la

verdadera variable dependiente, $C(U_i, Y^*) = 0$, ni con las independientes, $C(U_i, X^*) = 0$. Además, el error de medida tiene una varianza $V(U_i) = \tau^2$ en cada una de las unidades i . Si τ^2 vale cero, Y será igual a Y^* ; cuanto más grande sea la varianza, más error tendrá Y .

La utilización del *termómetro de opinión* como única *proxy* del voto sincero supone que el modelo que se estima es:

$$E(Y) = X_1\alpha_1 + U_2, \quad (2)$$

donde X_1 es, al igual que antes, el *termómetro de opinión*, α es el efecto de la variable y U_2 es el término de error.

Puesto que el modelo de voto sincero *verdadero* es (1), la adopción de (2) introduce un *sesgo de especificación* causado por la omisión de una variable relevante, X_2 . Por tanto, el término de error U_2 es $U_1 + X_2\beta_2$, de modo que $E(U_2) \neq 0$, $C(U_2, Y^*) \neq 0$ y $C(U_2, X) \neq 0$. Las consecuencias de la omisión de X_2 son las siguientes: (1) $\hat{\alpha}_1$ es sesgado e inconsistente, es decir, $E(\hat{\alpha}_1)$ no es igual a β_1 e, independientemente del tamaño de la muestra, el sesgo no desaparece; (2) la varianza del error está mal estimada, y (3) la varianza de $\hat{\alpha}_1$ es un estimador sesgado de la varianza del verdadero estimador $\hat{\beta}_1$. Quiere esto decir que la imputación del voto sincero resulta deficiente, tanto más cuanto mayor sea el peso de otras variables en el comportamiento electoral (Greene, 1997: cap.8; Gujarati, 1995: cap. 13; King, Keohane y Verba, 2000: cap. 5).

Los resultados de los análisis empíricos del voto estratégico se resienten en la medida en que la variable dependiente que se maneja es la diferencia entre la actuación final o efectiva y el voto sincero así construido:

$$E(Y_2 - Y_1) = X_1\beta_1 + U_3, \quad (3)$$

donde Y_2 es el comportamiento electoral final, Y_1 es el sincero, inicial o esperado, X_1 son las variables estratégicas (la magnitud de

la circunscripción en el voto estratégico *seat-maximization* y la competitividad nacional en el *portfolio-maximization*), β es el efecto de la variable y U_3 es el término del error.

Por lo tanto, cuanto peor sea la estimación de Y_1 , más se incrementará sesgadamente la varianza de la variable dependiente —más individuos se desvían de su preferencia sincera— y, por tanto, mayor será, *ceteris paribus*, la relevancia de las variables estratégicas. En definitiva, los sesgos de especificación en (2) juegan a favor de la hipótesis alternativa —que hay voto estratégico— y en contra de la nula —que no hay voto estratégico.

La superación de los sesgos de especificación y la cuantificación adecuada del voto estratégico pasan por la construcción de un modelo de voto consistente que comprenda *todos* los elementos relevantes en la decisión electoral sincera —variables sociodemográficas, valoraciones de *issues* y *anclajes*— y una definición de la situación estratégica en la que se encuentran los votantes. Si se cuenta con una varianza suficiente en las variables estratégicas, ya se definan objetiva o subjetivamente, la cuantificación del voto estratégico puede hacerse mediante la comparación entre el comportamiento de los individuos cuando las condiciones de competición electoral animan el voto estratégico y cuando, a través de una simulación contrafáctica, *no* lo hacen. Puesto que el voto estratégico *seat-maximization* depende de los resultados electorales de los partidos o candidatos en los distintos distritos, es posible tener una amplia varianza en unas solas elecciones. Sin embargo, en la medida en que el voto estratégico *portfolio-maximization* está en función de los resultados electorales nacionales de los partidos o candidatos, es necesario considerar varias elecciones para que sea posible este ejercicio contrafáctico. Finalmente, si la posibilidad del voto estratégico es una consecuencia del multipartidismo, es necesario que los modelos estadísticos a emplear permitan que los votantes consideren todas las opciones de las que disponen como sustitutos cercanos; esto es, que los modelos estadísticos no impongan la

*independencia de alternativas irrelevantes*⁹ (Álvarez, Boehmke y Nagler, 2001; Álvarez y Nagler, 2000).

Los estudios basados en esta última metodología pueden seguir dos aproximaciones: detenerse simplemente en la cuantificación del voto estratégico en unas elecciones (que es la pauta más extendida) o avanzar en la comprensión de la tendencia de los votantes a comportarse estratégicamente.

En el primer caso, el análisis se basa en la comparación del comportamiento de los individuos que cuentan con una oportunidad para actuar estratégicamente —*la población de riesgo*— con el de aquellos otros que no la tienen. Se trata de un

⁹A semejanza de lo que se realiza en los países anglosajones, fundamentalmente en Estados Unidos, la mayoría de los estudios electorales en sistemas multipartidistas dicotomiza artificialmente tal estructura partidista para aplicar así modelos estadísticos *binomiales*. La competición electoral pasa a concebirse en términos de dos únicas opciones, ya sea entre el partido de gobierno y los restantes; entre los partidos agrupados en bloques determinados como izquierda/derecha; o entre sólo dos partidos, asumiendo la irrelevancia de los restantes. Las estimaciones econométricas que siguen cualquiera de estas tres posibilidades padecen de sesgos en sus resultados generados por la imposición de una falsa restricción, que entiende la existencia de coeficientes iguales para los partidos que se agrupan en una categoría; y por el hecho de que no todos los partidos presentan candidaturas en todas las circunscripciones. Además, se produce una pérdida de información en tanto no conocemos con certeza la suerte de cada uno de los partidos integrados en cada bloque.

Tampoco la utilización de modelos *multinomiales* como el logit garantiza la validez de las estimaciones econométricas, al asumir de un modo natural la *independencia de alternativas irrelevantes*. Esto es, que el cociente de probabilidades entre elegir a un primer partido o candidato o a un segundo partido o candidato no varía ante la existencia de una tercera opción.

El creciente interés anglosajón por los modelos de competición multipartidista ha posibilitado el desarrollo de modelos estadísticos flexibles que no imponen restricciones *a priori* sobre cómo observan los individuos las diferentes elecciones que se les plantean. Modelos como el *probit multinomial* o el *logit anidado* dan cabida tanto a variables individuales como a alternativas específicas: la *independencia de alternativas irrelevantes* se evita en tanto el proceso de error de ambos modelos permite la correlación entre las perturbaciones de las diferentes elecciones. Puede verse al respecto Álvarez, 1997; Álvarez, Boehmke y Nagler, 2001; Álvarez y Nagler, 1995, 1998a, 1998b, 2000; Álvarez, Nagler y Bowler, 2000; Álvarez, Nagler y Willette, 2000; Katz y King, 1999; Quinn, Martin y Witford, 1999.

diseño idóneo para determinar la influencia del voto estratégico en los resultados electorales. En el segundo, la investigación consiste en la comparación del comportamiento de los individuos que actúan estratégicamente y el de quienes no lo hacen cuando todos ellos poseen una oportunidad para actuar de este modo. En la medida en que el objetivo es la comprensión de los mecanismos individuales que explican el voto estratégico, no tiene sentido considerar a los individuos que carecen de esta oportunidad. Además, si se incluyeran, la estimación de la propensión a comportarse estratégicamente se estaría viendo sesgada negativamente. En definitiva, el análisis se desarrolla en dos etapas: se identifica primero el conjunto de individuos cuya combinación de preferencias y expectativas da lugar a una oportunidad estratégica y se distinguen luego aquéllos que dentro de esta submuestra han votado estratégicamente (Álvarez, Boehmke y Nagler, 2001; Blais y Nadeau, 1996).

Pese a la amplitud de los estudios dedicados al voto estratégico, apenas se ha estudiado su influencia en la distribución de los escaños y, en su caso, en la composición de los gobiernos. Solamente existen, en este sentido, un par de trabajos que estiman explícitamente el impacto político del comportamiento estratégico de los votantes (Kim y Fording, 2001; Kim y Kostadinova, 2001). Las razones de esta limitación son metodológicas. La posibilidad de realizar inferencias insesgadas sobre el voto estratégico en cada una de las circunscripciones que permitan determinar luego la asignación de los escaños entre los partidos o candidatos depende de que las estimaciones sobre la influencia de las variables estratégicas puedan extenderse desde el nivel nacional en el que se realizan al local. Sin embargo, para que esta aproximación pueda tener lugar, es necesario que (1) los sistemas de partidos locales sean idénticos al nacional, (2) los electorados locales sean microcosmos del nacional y (3) la actuación de los actores que animan el comportamiento estratégico de los individuos, fundamentalmente las elites partidistas, sea la misma en todas las circunscripciones.

La primera exigencia limita ya el análisis a los sistemas electorales mayoritarios que cuentan con distritos de magnitud reducida y en los que no haya una localización geográfica de los *cleavages*. La segunda restricción está sujeta a una evidente *falacia ecológica*. La tercera condición es insostenible. Puesto que las elites partidistas son instrumentales, no cabe pensar que sus esfuerzos de campaña se distribuyan homogéneamente entre los distritos, sino que se concentrarán en aquéllos en los que puedan obtener mayores rendimientos electorales. En definitiva, no existe ninguna propuesta metodológica adecuada para conocer claramente la influencia del voto estratégico en la distribución de escaños en un sistema electoral.

En esta investigación se va a seguir una metodología basada en la comparación entre el comportamiento electoral sincero o esperado y el final o efectivo de los individuos a partir de la definición objetiva de las posibilidades electorales de los distintos partidos o candidatos. Las deficiencias de los análisis agregados, la indisponibilidad de medidas subjetivas de la viabilidad de los competidores y la ausencia de preguntas en las encuestas sobre las motivaciones estratégicas de los votantes sólo permiten un análisis empírico en estos términos. La imputación de las preferencias sinceras y la cuantificación del voto estratégico se va a fundamentar en la construcción de un modelo de comportamiento electoral bien especificado y en la posterior simulación contrafáctica de las decisiones de los votantes en distintos escenarios de competición (Álvarez, Boehmke y Nagler, 2001; Álvarez y Nagler, 2000). El limitado desarrollo de los estudios sobre la coordinación electoral de los actores políticos en España y, por tanto, la inexistencia de estimaciones precisas y sistemáticas del voto estratégico en las distintas elecciones me ha llevado a centrarme en su cuantificación en detrimento del estudio de las tendencias individuales que explican esa desviación de las decisiones esperadas. En último lugar, las características del voto estratégico *seat-maximization* posibilitan que su análisis se pueda realizar individualmente para cada una de las elecciones celebradas desde la restauración de la democracia, excluidas, por

supuesto, las primeras, en las que por definición no existen efectos *psicológicos* del sistema electoral; mientras que será necesaria la fusión de todas las encuestas postelectorales para estudiar el *portfolio-maximization*.

Partidos o candidatos

La virtual ausencia de los partidos o candidatos en el modelo de explicación dominante del voto estratégico ha supuesto que apenas existan propuestas metodológicas para analizar el papel de las elites partidistas en la coordinación electoral de los votantes. Si los partidos o candidatos son actores instrumentalmente racionales que siguen los cursos de acción que les permiten conseguir resultados que en caso contrario no obtendrían, sus esfuerzos de campaña o los recursos que emplean serán mayores cuando más tienen que ganar. Es decir, en las elecciones más competidas y, en unas elecciones dadas, en los distritos en los que pueden perder escaños o en los que cuentan con mayores posibilidades de conseguir más representantes. En consecuencia, la literatura sugiere que los niveles de voto estratégico serán más elevados cuando y donde tenga lugar esta movilización preferente. La *proxy* de estos esfuerzos de los partidos son sus gastos de campaña¹⁰.

Pero también esta aproximación presenta algunos problemas metodológicos y sustantivos. Respecto a los primeros, los gastos de campaña no nos dicen demasiado acerca de la activación del voto estratégico, sobre todo si tenemos en cuenta que, al igual que ocurría con los *termómetros de opinión*, se utilizan para dar cuenta de una amplia panoplia de comportamientos bien distintos. En la literatura no se encuentra ninguna justificación de que sean una medida adecuada de los esfuerzos de los partidos o candidatos para animar el comportamiento estratégico de los electores. No resulta extraño, pues, que en los análisis empíricos, aunque empleen datos individuales, no se establezca conexión alguna

¹⁰ Denver y Hands, 1992, 1993, 1997; Fieldhouse, Pattie y Johnston, 1996; Fisher, 1999, 2001; Johnston y Pattie, 1995, 1997; Pattie, Johnston y Fieldhouse, 1995; Pattie, Whiteley y Seyd, 1994; Whiteley y Seyd, 1992.

entre el gasto de los partidos o candidatos y la decisión consciente de votar estratégicamente. Las conclusiones de estas investigaciones se sustentan así en una evidente *falacia ecológica*. En definitiva, no sabemos muy bien qué se está midiendo cuando se utilizan los gastos como *proxy* del esfuerzo de movilización del voto estratégico; en consecuencia, es muy probable que los efectos estimados sean espurios. Esta apuesta por lo más fácilmente mensurable obedece, como veremos más adelante, a una teorización que Coleman (1986) define como *causal-modelling*: los comportamientos resultan *explicados* en función de diferentes determinantes individuales y contextuales, por lo que el propósito del análisis pasa a ser solamente la estimación de la influencia causal de las variables que representan tales determinantes. La explicación basada en mecanismos causales es sustituida por una de *caja negra* en la que la relación entre el *explanans* y el *explanandum* se presenta simplemente en un coeficiente de regresión.

Los problemas sustantivos aparecen cuando se constata que la activación del voto estratégico tiene unos rendimientos electorales mucho menores que la movilización de abstencionistas o el énfasis en los candidatos u otros temas que surgen en las elecciones, como la responsabilidad por los casos de corrupción, por ejemplo. Dado que los recursos de los partidos o candidatos son limitados y tienen usos alternativos en las campañas, no parece razonable que se inviertan prioritariamente en un tema que, como el voto estratégico, no es el que maximiza el número de votos. Si se tiene en cuenta, además, que (1) la estructura de oportunidad para la activación del voto estratégico no coincide perfectamente con las de otros objetivos electorales como los ya apuntados y que (2) los argumentos suministrados para animar el voto estratégico son específicos y no pueden intercambiarse con otros, la *proxy* de los gastos de campaña no es ciertamente la más idónea para analizar la actuación de las organizaciones partidistas.

Así las cosas, la investigación sobre la intervención de las elites partidistas en la coordinación electoral de los votantes no puede basarse, en mi opinión, en ninguna medida numérica. La

naturaleza *interpretativa* de la competición electoral que está detrás de los intentos de activación del voto estratégico realizado por los partidos o candidatos se escapa de las posibilidades de cualquier *proxy* que permita su análisis cuantitativo. Los análisis insesgados de esta intermediación de las elites deben seguir una aproximación cualitativa que se sirva tanto de entrevistas en profundidad a los responsables de campaña, como de los materiales de los propios partidos y las informaciones aparecidas en los medios de comunicación de masas, fundamentalmente la prensa, para reconstruir este *framing*. Puesto que la sustancia de la acción de las elites es precisamente, como advierte Cox (1997: 98), la *invasión* de los medios de comunicación con los argumentos del voto estratégico, los mensajes *públicos* revelan perfectamente sus intenciones y motivaciones. Esto no significa, por supuesto, que la lógica inferencial de la investigación definida en estos términos sea distinta a la que se sigue en la cuantificación del voto estratégico. Antes al contrario, la única diferencia entre ambas reside en su *estilo*, pero nunca en su metodología (King, Keohane y Verba, 2000).

3.2. Datos

La naturaleza cuantitativa y cualitativa del análisis empírico que realizo en esta investigación se basa en datos y técnicas diversas. En primer lugar, en la medición del voto estratégico en las elecciones generales celebradas en España que llevo a cabo en el capítulo 8 empleo los datos de las encuestas postelectorales hechas en las semanas siguientes a cada uno de los procesos electorales. Los criterios para la selección de las encuestas han sido tres:

- (1) la proximidad temporal a cada una de las elecciones, para maximizar así la fiabilidad del recuerdo de voto de los individuos;
- (2) la amplitud de los cuestionarios, para contar con todas las variables relevantes en la decisión electoral; y

(3) el número de casos, para disponer de una muestra relativamente grande de votantes de los partidos minoritarios.

En consecuencia, los estudios escogidos son DATA 1979 y DATA 1982, CIS 1542, CIS 1842, CIS 2061, CIS 2210 y CIS 2384 (tabla 3.1). Las muestras de las siete encuestas son nacionales, si bien se excluyen Ceuta y Melilla, y comparten un diseño aleatorio-estratificado. El número de casos oscila entre los más de ocho mil de la encuesta CIS 1542 y los poco más de tres mil del estudio CIS 1842, de modo que sus márgenes de error al 95,5 por ciento no superan $\pm 1,8$. La ausencia de efectos *psicológicos* en las primeras elecciones en una democracia como consecuencia de la ausencia de expectativas compartidas sobre los resultados y el desconocimiento de los efectos *mecánicos* del sistema electoral (Taagepera y Shugart, 1989: 65) explica la exclusión del análisis de las elecciones de 1977. Además, tampoco existe ninguna encuesta postelectoral de garantías sobre este proceso electoral.

Para la reconstrucción del carácter e intensidad de los esfuerzos de movilización del voto estratégico (capítulo 9) se emplea, por un lado, la información obtenida en cuatro entrevistas en profundidad a los responsables de las campañas electorales de UCD, AP/CP/PP, PSOE y PCE/IU, Óscar Alzaga, José Ignacio Wert, Ignacio Varela y Félix Martínez de la Cruz, respectivamente. Las entrevistas se hicieron entre octubre y noviembre de 2002. Además, se han añadido algunas de las cerca de doscientas entrevistas que Richard Gunther realizó a las elites políticas españolas entre 1978 y 1982, y que están depositadas en la biblioteca del Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales de la Fundación Juan March¹¹. Por otro, se han utilizado diversos documentos o guías de campaña de los distintos partidos en las que se diseñan sus estrategias electorales. Finalmente, el análisis de la prensa, fundamentalmente *El País*, en las ocho campañas electorales aclara la importancia relativa de las

¹¹ The Gunther Archive of Transcripts with Spanish Political Elites.

Tabla 3.1. Descripción de las encuestas postelectorales utilizadas en la investigación

Encuesta	Ambito*	Fecha de realización	Número de casos	Diseño de la muestra	Error de la muestra (nivel del 95,5%)	Fuente de los datos
DATA 1979	Nacional	Abril-mayo 1979	5.439	Aleatoria-estratificada	±1,4	Entrevistas personales en domicilios
DATA 1982	Nacional	Noviembre 1982-enero 1983	5.463	Aleatoria-estratificada	±1,4	Entrevistas personales en domicilios
CIS 1542	Nacional	Julio 1986	8.286	Aleatorio-estratificado	±1,7	Entrevistas personales en domicilios
CIS 1842	Nacional	Noviembre 1989	3.084	Aleatoria-estratificada	±1,8	Entrevistas personales en domicilios
CIS 2061	Nacional	Junio 1993	5.000	Aleatoria-estratificada	±1,4	Entrevistas personales en domicilios
CIS 2210	Nacional	Marzo 1996	5.350	Aleatoria-estratificada	±1,4	Entrevistas personales en domicilios
CIS 2384	Nacional	Marzo-abril 2000	5.283	Aleatoria-estratificada	±1,3	Entrevistas personales en domicilios

*Se excluyen en todos los casos los distritos uninominales de Ceuta y Melilla.

apelaciones al voto útil y la información que estaba a disposición de los votantes en cada una de ellas.

CAPÍTULO 4

REVISIÓN Y CRÍTICA DE LOS FUNDAMENTOS DE LAS EXPLICACIONES INSTRUMENTALES DEL VOTO ESTRATÉGICO

"En biología no hay leyes en el sentido ordinario que se tiene en física. Esto es así porque ha evolucionado por medio de la selección natural. Lo que tenemos en biología es una serie de mecanismos, y a menudo hay excepciones a esos mecanismos (...) Pero lo que encontramos [en biología] a menudo son mecanismos como la replicación del ADN, acompañados de muchos submecanismos tales como los de reparación de los errores. Se dan cuenta. No hay nada como eso en la mecánica cuántica o en la relatividad. Mi idea es que existen mecanismos y submecanismos que los apoyan, en lugar de leyes. La biología es más intrincada que la física".

Francis Crick¹

4.1. Presentación: efectos y mecanismos en la inferencia causal

Contrariamente a lo que uno podría esperar dados los vehementes sentimientos contra el tabaco existentes en los Estados Unidos, el elevado número de fumadores en las calles de Nueva York hace que estén cubiertas de colillas de cigarrillos. ¿Cómo se

¹ *El País*, 14 de julio de 2002: 11.

puede explicar este resultado aparentemente paradójico? Si fumar está prohibido en las oficinas y no está bien visto en las casas, puede predecirse que se incrementará el número de fumadores en las calles y, por tanto, el de colillas. Si reconstruimos la lógica de este razonamiento, podemos observar que descansa en no menos de tres mecanismos, cuya plausibilidad individual sostiene la del modelo. La explicación asume, primero, que la norma social contra el tabaco se respeta; segundo, que al menos algunos fumadores no abandonan su adicción incluso con el coste adicional de tener que hacerlo en el exterior; tercero, que tirar las colillas en la calle, aunque a nadie le guste, resulta *individualmente más barato* que guardarlas o echarlas en una papelería. Norma, adicción y racionalidad elemental dan cuenta conjuntamente del rompecabezas. Si alguno de estos mecanismos no funcionara o su efecto fuera compensado por otro, la explicación fallaría (Gambetta, 1998: 104-105).

La inferencia causal que realiza Gambetta en este caso tan aparentemente sencillo descansa sobre los dos componentes imprescindibles de una buena explicación en ciencias sociales: la existencia de una correlación empírica entre eventos y la presentación de los mecanismos causales que ayuden a entender porqué los individuos actúan del determinado modo que produce la relación estadística observada (Bennett, 1999; Elster, 1989b, 1995, 1997, 1999, 2000; Hedström y Swedberg, 1996a, 1996b, 1998; Stinchcombe, 1993).

En efecto, la explicación de la causalidad comprende no sólo el establecimiento de un efecto causal —la diferencia entre los componentes sistemáticos de una variable dependiente cuando la independiente tiene dos valores distintos (King, Keohane y Verba, 2000: 93)—, sino también la especificación de algún mecanismo que muestre cómo los valores de una variable independiente influyen en las oportunidades, creencias y/o los intereses de los actores, y cómo las acciones e interacciones de éstos generan los valores de la variable dependiente. Es decir, una buena teoría no sólo nos cuenta qué pasa sino también qué hace que pase o qué impide que pase (Bunge, 1997). Si no podemos decir algo sobre la

frecuencia o probabilidad de un tipo específico de situación y sus resultados, no podemos evaluar la relevancia o capacidad explicativa de un mecanismo causal, independientemente de lo bien que entendamos teóricamente la situación particular. Y si no somos capaces de señalar un mecanismo, no podemos comprender el significado politológico o sociológico de la covarianza observada entre las variables, al margen de su fuerza (Blossfeld, 1996).

No se trata, por supuesto, de un planteamiento metodológico novedoso. Ya Weber, por ejemplo, advertía sobre la necesidad de combinar efectos y mecanismos causales en la explicación de los fenómenos sociológicos. En sus reflexiones sobre metodología señalaba que “la frecuencia estadística de un comportamiento en modo alguno vuelve a éste más ‘comprensible’ ni provisto de sentido, así como la ‘comprensibilidad’ óptima nada dice como tal en favor de la frecuencia, sino que, antes al contrario, las más de las veces una racionalidad con relación a fines subjetiva, absoluta, implica lo contrario”. Por tanto, “las interpretaciones ‘provistas de sentido’ de una conducta concreta no son para ella [la sociología], naturalmente, como tales, aun si presentan la máxima evidencia, otra cosa que meras hipótesis respecto a la imputación [causal]. Necesitan, por lo tanto, de una verificación que empleará llegado el caso los mismos medios que cualquier otra hipótesis”. En definitiva, “los datos estadísticos (...) quedan para nosotros ‘explicados’ sólo cuando reciben también una efectiva interpretación provista de sentido en el caso concreto” (Weber, 1973: 185-186).

En consecuencia, las ciencias sociales no se deberían diferenciar en esto de las naturales. En estas últimas, ningún evento ni proceso se considera que está satisfactoriamente entendido hasta que se presentan sus mecanismos causales: una correlación significativa entre dos variables no significa nada hasta que se descubre algún mecanismo causal consistente. Así lo demuestra, por ejemplo, el rechazo a la idea de una alergia hasta el descubrimiento del mecanismo antígeno-anticuerpo. el avance en la investigación sobre el cáncer con la aparición las primeras

conjeturas sobre los mecanismos de proliferación de las células (Bunge, 1997) o la aceptación de la teoría de la evolución sólo cuando Charles Darwin propuso el mecanismo de la adaptación a la escasez de recursos². Es decir, la búsqueda de mecanismos, tanto en las ciencias sociales como en las naturales, nos ayuda a comprender los fenómenos estudiados para reducir de esta manera el tamaño de la *caja negra* en las explicaciones y distinguir con mayor precisión entre la verdadera causalidad y la correlación espuria³.

Un mecanismo puede definirse como una parte integrante de una explicación causal, caracterizada por estar basada en las acciones de los individuos, que trata de mostrar las *tuercas y tornillos* de la acción social; que se sitúa en el *rango medio* de las explicaciones; y, en fin, que opta por la abstracción, la parsimonia y la reducción de la distancia entre causa y efecto para aislar los determinantes de cada fenómeno social, desechando los factores irrelevantes (Hedström y Swedberg, 1996a, 1996b, 1998). Con mayor generalidad, un mecanismo puede entenderse como un componente de un proceso causal que interviene entre agentes o entidades y que cuenta con capacidades causales por un lado y resultados por el otro. Como tales, los mecanismos entrañan procesos causales físicos, sociales o psicológicos que no son directamente observables. Sólo se pueden hacer hipótesis sobre los mecanismos causales subyacentes y realizar inferencias imperfectas sobre ellos de acuerdo con los datos observados (Bennett, 1999: 5).

La explicación basada en mecanismos se opone a las *leyes de cobertura* (Hempel, 1994), a las *cajas negras* y a las meras descripciones o a la narrativa. En las primeras, la explicación

² No significa esto, por supuesto, que las ciencias sociales deban buscar modelos conceptuales en la física, la biología o la etnología. Ya conocemos las negativas consecuencias que tuvo la analogía entre organismo y sociedad para las ciencias sociales.

³ La identificación de mecanismos también puede ser útil para determinar si las correlaciones débiles ocultan en realidad dos correlaciones fuertes contrarias, esto es, un efecto causal pobre puede ser la consecuencia de dos mecanismos opuestos (Elster, 1995).

consiste en someter las regularidades empíricas robustas a un nivel cada vez mayor de generalización, el mayor de los cuales son las leyes. Los modelos pasan así a funcionar bajo unas condiciones necesarias y suficientes que producen unos determinados resultados⁴. Las explicaciones basadas en mecanismos difieren de las *leyes de cobertura* en dos cuestiones básicas: (1) niegan que puedan tener lugar repeticiones interesantes de procesos y estructuras sociales de amplio nivel y (2) aunque los mecanismos tienen efectos uniformes inmediatos, sus consecuencias agregadas, acumuladas o a largo plazo varían considerablemente en función de las condiciones iniciales y de sus combinaciones con otros mecanismos (Tilly, 2001: 23-25). En definitiva, para la explicación basada en mecanismos un evento de un determinado tipo (la causa) no siempre produce un evento de algún otro tipo (el efecto) dadas unas ciertas condiciones.

Por su parte, en las explicaciones de *caja negra* se acepta que el nexo entre el *explanans* y *explanandum* o el *input* y el *output* está desprovisto de una estructura o que, al menos, carece de interés. Las más comunes en las ciencias sociales son las centradas exclusivamente en las variables, y que se integran en lo que se denomina *causal-modelling* (Duncan, 1975) o *behavioralismo individualista* (Coleman, 1986). El principio en el que se asientan es que el comportamiento individual puede ser explicado de acuerdo con varios determinantes individuales y ambientales, de modo que el propósito del análisis no es otro que la estimación de la influencia causal de las diferentes variables que representan estos determinantes. El mecanismo explicativo es simplemente un coeficiente de regresión que relaciona el input con el output: las

⁴ De este modo, la explicación científica de un acontecimiento consiste en:

1. un conjunto de afirmaciones sobre la ocurrencia de ciertos acontecimientos C_1 C_2 en ciertos momentos y lugares;
2. un conjunto de hipótesis universales, tal que la evidencia empírica confirme razonablemente las afirmaciones de ambos grupos;
 - a. la sentencia asegurando que la ocurrencia del acontecimiento E se puede deducir lógicamente de los dos grupos de afirmaciones (Hempel, 1994: 43-45).

variables, y no los individuos, son las que actúan. Para las explicaciones asentadas en mecanismos, sin embargo, las relaciones causales están constituidas por los poderes causales de varios eventos sociales, condiciones, estructuras o similares, y los mecanismos que conectan las condiciones antecedentes con los resultados. Por lo tanto, no existe una causalidad social pura entre un macro evento y otro, sino hipótesis sobre los mecanismos causales sociales que deben ser construidos sobre la base de una consideración de los microfundamentos de los procesos que son postulados. La explicación basada en mecanismos funciona cuando y porque somos capaces de identificar una pauta causal particular reconocible a través de situaciones y que nos proporciona una respuesta inteligible a la cuestión *¿por qué un actor hizo tal cosa?*

Finalmente, los mecanismos consisten, frente a las meras descripciones o a la narrativa, en patrones causales que se producen con frecuencia, se reconocen fácilmente y surgen en condiciones generalmente desconocidas (Coleman, 1990; Elster, 1989b, 1995, 1997, 1999, 2000; Goldthorpe, 1996; Hedström y Swedberg, 1996a, 1996b, 1998; Little, 1998).

Esta investigación se asienta, en definitiva, en la convicción de que la inferencia causal depende de la combinación de efectos y mecanismos en los términos propuestos por Simon hace más de dos décadas: "la investigación científica no sólo incluye el descubrimiento de relaciones cuantitativas entre variables, sino también la interpretación de esas relaciones en términos de los mecanismos causales subyacentes que las producen. Sin un conocimiento de estos mecanismos, no podemos predecir cómo covarían las variables cuando la estructura del sistema que se estudia se altera, ya sea experimentalmente o a causa de cambios en el mundo que nos rodea" (Simon, 1979a: 79). Así las cosas, los debates sobre la preeminencia de los efectos sobre los mecanismos causales, como plantean, por ejemplo, King, Keohane y Verba (2000), se antojan irrelevantes. Ambos elementos son componentes imprescindibles de la explicación científica y fuentes de las inferencias causales, puesto que, como establece Salmon,

uno de los pioneros de las nociones probabilísticas de causalidad en los años setenta, “los conceptos causales no pueden ser totalmente explicados en términos de relaciones estadísticas: es necesario, además, apelar a los procesos e interacciones causales” (Salmon, 1989: 168).

4.2. Los fundamentos de las explicaciones instrumentales del voto estratégico: la deficiente integración de efectos y mecanismos causales

En una disciplina tan infrateorizada como son los análisis electorales no resulta difícil encontrar áreas de estudio en las que, de la mano del enorme progreso en la sofisticación de las herramientas matemáticas y estadísticas y de la disponibilidad de datos individuales cada vez más completos, la integración de la teoría y la investigación sea deficiente (Achen, 2002; Sorensen, 1998). La ingenua pretensión de dar cuenta de los comportamientos de los votantes exclusivamente en función de sus determinantes individuales y/o contextuales ha supuesto, en este sentido, que en buena parte de la literatura imperen las explicaciones de *caja negra* o, en este caso, el *causal modelling* o *behavioralismo individualista*.

La investigación sobre el voto estratégico es precisamente uno de estos ámbitos excesivamente empiristas. El desarrollo de una inferencia *generativa* dirigida a la provisión de mecanismos ha sido prácticamente absorbida por un análisis empírico dedicado a la estimación de la capacidad causal de las variables que representan los incentivos individuales y contextuales del comportamiento. Este panorama resulta, además, especialmente preocupante en la medida en que el estudio del voto estratégico se ha desarrollado en el seno de un paradigma de la elección racional que, basado en el individualismo metodológico y la explicación intencional, le otorga un papel central a los mecanismos causales en la producción científica.

Desde que Duverger (1950, 1951) formulara sus *leyes*, la investigación sobre las consecuencias políticas de los sistemas electorales ha abandonado progresivamente la ambición de establecer *leyes de cobertura* en favor de la identificación de mecanismos causales robustos que cuenten con un amplio alcance. Si para Duverger un sistema electoral de mayoría relativa *siempre* daba lugar a un sistema bipartidista, es decir, una estructura determinada como las leyes electorales era una condición necesaria y suficiente para producir un resultado específico en otra estructura como el sistema de partidos, para la literatura posterior esta relación es *contingente*. La consecución de un equilibrio *duvergeriano* depende, como ya sabemos, de varias exigencias que atañen al comportamiento de los actores —(1) un número significativo de individuos debe seguir una racionalidad instrumental en el corto plazo y (2) sus expectativas sobre las probabilidades relativas de victoria de los partidos deben ser consistentes— y a las estructuras de las preferencias partidistas y de la competición —(3) no demasiados votantes pueden tener una primera preferencia clara y ser indiferentes entre las demás y (4) no puede haber un partido que se perciba como claro ganador. E incluso si se cumplen todas estas condiciones, pueden aparecer equilibrios *no-duvergerianos* cuando dos o más partidos o candidatos están empatados por el segundo lugar en el escrutinio (Cox, 1997: 96-98).

Una de las debilidades fundamentales del planteamiento de Duverger es precisamente que sus pretensiones *hempelianas* no le permiten reconocer la complejidad de los efectos psicológicos de los sistemas electorales y, en particular, del voto estratégico. Al igual que en el ejemplo descrito por Gambetta (y en la mayoría de los fenómenos sociales), el voto estratégico que está detrás de las consecuencias de los sistemas electorales es el resultado de la concatenación de diferentes mecanismos micro y macro dependientes de la estructura y la acción. Es decir, lejos de encontrarnos delante de una mera adición de mecanismos, la integración de todos y cada uno de ellos posibilita la explicación de un resultado en el nivel macro que no está inherente en ninguno

y que, en caso de que alguno faltara, no se podría lograr. De este modo, las *leyes* de Duverger devienen en una *caja negra*: no están presentes las condiciones situacionales, motivacionales e informacionales que posibilitan la adaptación de votantes y elites a las condiciones de competición electoral o la relación entre el *explanans* y *explanandum*.

No obstante, la reacción *postduvergeriana* contra las leyes de cobertura que ha posibilitado la creciente hegemonía de la elección racional no ha supuesto, como ya se ha señalado, que la provisión de mecanismos en el estudio del voto estratégico sea satisfactoria. Los fundamentos de la explicación siguen estando sujetos a insalvables inconsistencias derivadas de las exigencias metodológicas de la teoría. El isomorfismo entre modelos estadísticos y teóricos ha llevado, además, a que los análisis empíricos del fenómeno pasen por alto tales dificultades para detenerse solamente en su cuantificación o en la estimación de la significación estadística de las variables que representan sus determinantes.

La explicación del voto estratégico depende de tres tipos de mecanismos individuales y agregados concatenados que siguen el modelo *macro-micro-macro* propuesto por Coleman (1986, 1990) a partir de Weber (1922). La premisa de este modelo es que una explicación adecuada del cambio en el nivel agregado exige mostrar cómo macro estados en un punto en el tiempo influyen en el comportamiento de los actores individuales y cómo las acciones que realizan estos actores generan nuevos macro estados en un momento posterior. Las relaciones entre estructuras son así el resultado contingente de las acciones de unos actores sujetas a la interacción con las de otros agentes y con el propio contexto.

El primero de los tres tipos de mecanismos, denominado *situacional* o *contextual*, establece cómo las propiedades de los sistemas influyen en las consideraciones u orientaciones de los actores, esto es, cómo las estructuras funcionan como el contexto social y material que define las condiciones para la acción. Se trata, pues, de un primer filtro de los comportamientos compuesto por las restricciones físicas, económicas, culturales, legales o

psicológicas que afronta un individuo y definen su *conjunto de oportunidades*. En definitiva, se estudian las relaciones entre el estado del sistema social, como campo de actividad de los agentes, y las expectativas y necesidades de éstos. El *análisis situacional* de Popper (1997) se basa, por ejemplo, en los mecanismos macro-micro.

El segundo tipo de mecanismo, denominado *cognitivo o de la formación de la acción*, se localiza en el nivel micro y revisa cómo el individuo asimila el impacto de los eventos en el nivel macro. Se pretende mostrar cómo una específica combinación de deseos individuales, creencias y oportunidades da lugar a una acción específica o, en otras palabras, describir cómo una persona que está sujeta a una estructura social en t se comporta en $t+1$ de acuerdo con las asunciones sobre sus capacidades cognitivas y valores, entre otros elementos. Este segundo mecanismo determina qué acción que está dentro del conjunto de oportunidades se realiza. La teoría de la elección racional, es, por ejemplo, un tipo-ideal de mecanismo para la acción que establece que los actores, cuando se enfrentan con una elección entre cursos de acción alternativos, escogen el mejor de acuerdo con sus intereses.

El último de estos mecanismos, conocido como *transformacional o relacional*, establece la transición micro-macro y desvela cómo los individuos a través de sus acciones o interacciones generan resultados en el nivel macro, intencionadamente o no. Es decir, cuáles son las consecuencias de la acción del actor: cómo se combina, interfiere o interacciona con las acciones de otros creando un nuevo contexto o estructura en el que tiene lugar la siguiente acción. La *tragedia de los bienes comunales* es un ejemplo bastante extendido de un mecanismo micro-macro: existen situaciones (la contaminación, el ruido, etc.) en las que la gente ejerce tal influencia al perseguir sus intereses individuales que, desde el punto de vista colectivo, podrían alcanzarse mejores resultados si se restringieran sus acciones, aunque a nadie le convenga individualmente la autorrestricción (Hardin, 1968). Si el actor en los dos primeros tipos de situaciones era individual y el mecanismo era interno, en este tercer tipo hay

una multiplicidad de actores y el mecanismo es externo (Coleman, 1986, 1990; Elster, 1989b, 2000; Hedström y Swedberg, 1996a, 1996b, 1998; Stinchcombe, 1993; Tilly, 2001).

La explicación del voto estratégico en términos del modelo macro-micro-macro se desarrolla del siguiente modo. En primer lugar, el mecanismo contextual muestra cómo la interacción entre la permisividad de un sistema electoral, la fragmentación del sistema de partidos y la competitividad electoral define una oportunidad para el comportamiento estratégico de los seguidores de los partidos o candidatos sin posibilidades de conseguir representación en una circunscripción o de participar en el gobierno. El mecanismo macro-micro revela, en este sentido, cómo se genera una inconsistencia entre el curso de acción que le gustaría seguir a un individuo —apoyar a su primera preferencia— y el que debe tomar —votar a su segunda preferencia— para evitar el resultado que menos desea —impedir la victoria de su última preferencia. Se persigue, en definitiva, plantear las condiciones sistémicas e individuales que hacen posible que a un votante se le presente un incentivo para desviarse de su comportamiento sincero o esperado.

En segundo lugar, el mecanismo cognitivo muestra cómo algunos individuos resuelven a través del voto estratégico esta inconsistencia entre el comportamiento que les gustaría adoptar y el resultado que desearían alcanzar. En otras palabras, este segundo mecanismo ofrece una respuesta a la cuestión de por qué los votantes que afrontan tales inconsistencias se comportan del modo en que lo hacen, bien sea estratégicamente o no. La explicación del qué impide que pase es, en este sentido, tan importante como la del qué hace que pase.

Por último, el mecanismo *relacional* presenta el proceso a través del cual el voto estratégico tiene consecuencias sobre el sistema de partidos. Es decir, la última secuencia de la explicación analiza de qué manera incide una variable independiente o comportamiento *individual* —el voto estratégico— sobre una variable dependiente agregada —el sistema de partidos. Este tercer mecanismo es el que nos permite, en fin, presentar la relación

entre las dos estructuras relevantes en el estudio de las consecuencias políticas de las reglas electorales: el propio sistema electoral y el sistema de partidos.

En consecuencia, el estudio del voto estratégico comienza y termina en el nivel macro, aunque la conexión entre ambos momentos se produce en el nivel micro. Las tres proposiciones fundamentales en la explicación del voto estratégico se pueden resumir, así, de la siguiente manera:

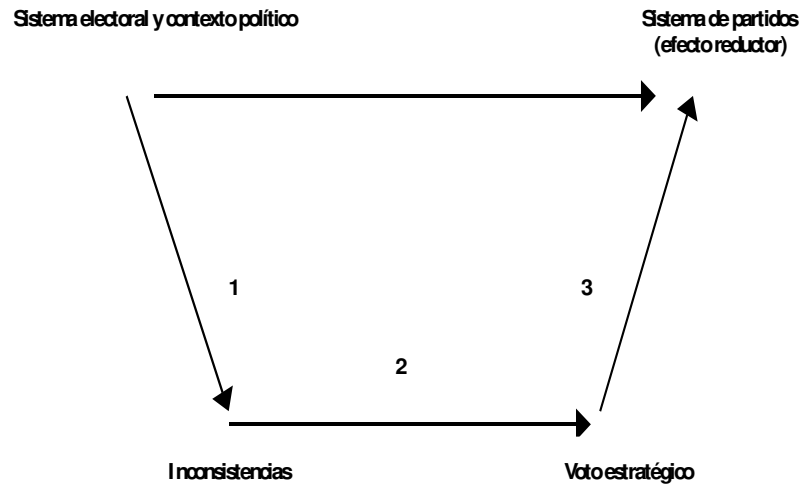
1. la interacción entre la competitividad, el sistema electoral y de partidos genera una oportunidad para el comportamiento estratégico de aquellos votantes cuyo apoyo a su primera preferencia no les permite lograr el resultado que desean;
2. algunos individuos que afrontan esta inconsistencia votan estratégicamente;
3. la agregación del comportamiento estratégico de los votantes tiende a reducir el número de partidos o candidatos en las elecciones.

La figura 4.1 muestra un diagrama de este sistema de mecanismos multinivel en la explicación del voto estratégico. La flecha horizontal más elevada representa la proposición agregada, esta es, la relación empírica entre el sistema electoral y el de partidos. Las tres flechas restantes —la primera empieza en el mismo lugar que la proposición en el nivel macro y desciende a un nivel inferior, mientras que la tercera sube hasta el punto final de esta proposición macro— representan los tres mecanismos entrelazados.

Las explicaciones instrumentales del voto estratégico, ya sean los modelos intuitivos, de Cox o Myatt, se basan en la asunción de la óptima, aunque no siempre idéntica, adaptación de los procesos decisionales de los votantes a las condiciones de competición electoral. Los individuos tienen preferencias sobre los partidos o candidatos, manejan creencias o expectativas sobre los resultados electorales y actúan dentro de ciertas restricciones institucionales

para maximizar su utilidad esperada. De este modo, los mecanismos *macro-micro-macro* que plantean son los siguientes:

Figura 4.1. Macro y micro relaciones en el voto estratégico: el efecto del sistema electoral sobre el sistema de partidos



Fuente: Elaboración propia a partir de Coleman (1986, 1990).

A. El mecanismo macro-micro

Los efectos de los sistemas electorales en los modelos de elección racional se entienden como un juego de coordinación (en particular, la *batalla de sexos*) entre los partidos o candidatos y, en su defecto, de los votantes. Los juegos de coordinación se desarrollan cuando la gente quiere encontrarse en un punto común: si bien pueden valorar más algunos puntos que otros, prefieren estar juntos en la mayoría de ellos que ir solos a algún otro. Por ejemplo, cuando dos personas intentan quedar para comer,

sabiendo a qué hora han quedado pero sin recordar en qué lugar (Popkin, 1991: 129). Cuando la coordinación de las elites no ha sido un completo éxito, de modo que compiten partidos o candidatos sin posibilidades efectivas de alcanzar representación en una circunscripción o, en la medida en que el sistema de partidos local no sea un microcosmos del nacional, de participar en el gobierno, aparece una oportunidad para la coordinación de los votantes a través del voto estratégico. Los seguidores de tales partidos o candidatos minoritarios pueden abandonar estratégicamente su primera preferencia en favor de su segunda, menos atractiva pero más capaz de derrotar a otra opción menos deseada.

La generación de esta inconsistencia entre la manifestación de la primera preferencia de partido o candidato y la maximización de la utilidad o, en otras palabras, la oportunidad para el voto estratégico depende en primer lugar de que el individuo conozca las consecuencias probables de su voto. Esto es, los votantes deben contar con una cierta capacidad de hacer predicciones sobre qué partidos van a conseguir algún escaño en el distrito en el que se integra o de gobernar. De este modo, esta *característica focal* (Schelling, 1960) es la que posibilita la convergencia de los comportamientos de los votantes: los seguidores de los competidores de los partidos o candidatos que carecen de este rasgo pasarán a apoyar, en su caso, a su siguiente preferencia que sí la posea.

El supuesto más manido que posibilita la aparición de esta oportunidad para la coordinación electoral de los votantes o mecanismo macro-micro son las *expectativas racionales*. La formulación más elaborada sobre esta cuestión es, sin duda, la de Cox (1994, 1997, 1999a) y Cox y Shugart (1996). Si en una economía el sistema de precios es el mecanismo que permite que las demandas del consumidor sean anticipadas y satisfechas con precisión, el sistema de expectativas realiza la misma función en el mercado electoral. Las expectativas compartidas y claramente conocidas sobre la viabilidad de los partidos o candidatos son autorrealizables, y permiten una considerable descentralización de

las actividades de planificación y producción de votos. Los mercados de compensación de expectativas, alcanzados en los hipotéticos equilibrios de los modelos políticos, equiparan demanda y oferta. Con tales expectativas, el número y tipo de candidatos a los que los votantes están dispuestos a votar lleva al equilibrio del número y tipo de candidatos que están dispuestos y son capaces de competir en las elecciones.

De acuerdo con Cox, los votantes tienen expectativas (π) sobre cómo lo va a hacer cada uno de los partidos o candidatos en las elecciones que apenas divergen o, con más generalidad, son iguales para todos ellos. Además, todos los votantes comparten la estimación de la distribución de las preferencias de los votantes en el electorado⁵. La condición de expectativas racionales establece que las expectativas π son racionales con respecto a las creencias (sobre las preferencias electorales de los demás votantes) F cuando en un electorado cuyas preferencias estén de hecho distribuidas de acuerdo con F , el voto de todos en función de π , produciría de hecho unos porcentajes de voto de los partidos o candidatos idénticos a π (Cox, 1997: 74-75).

Estas expectativas sobre la suerte electoral de los partidos o candidatos se generan públicamente a partir de las encuestas, la exposición a las noticias de los medios de comunicación, las declaraciones de los candidatos y otras fuentes de información esencialmente libres en cuanto a su acceso (Johnston et al., 1992: 197-211). Si esta información no fuera tan *barata*, los votantes racionalmente ignorantes no realizarían ningún esfuerzo para determinar qué partido/s o candidato/s va/n en cabeza (Downs, 1957). En definitiva, la medida en que el mundo real se aproxima a la condición de expectativas racionales y, en general, a las restricciones del modelo del voto estratégico depende de la

⁵ A pesar de que Cox (1997: 74) advierte que la relajación de estos supuestos no altera significativamente las conclusiones fundamentales de su modelo, ya sabemos que cuando existe cierta incertidumbre sobre la distribución de las preferencias de los votantes, son posibles otros equilibrios en los que sólo algunos votantes se comportan estratégicamente (Myatt [1999, 2000, 2002a, 2002b]).

claridad y disponibilidad de la información. Si los votantes no poseen información sobre las posibilidades relativas de los partidos o candidatos, entonces el voto sincero es consistente con la maximización de la utilidad esperada y no cabe esperar objetivamente que los terceros partidos o candidatos pierdan su apoyo instrumental.

Una segunda propuesta de mecanismo macro-micro en el análisis del voto estratégico, menos extendida, es la de las *expectativas adaptativas*: los individuos predicen la distribución de las preferencias de los votantes en las elecciones en t exclusivamente a partir de los resultados obtenidos por cada uno de los partidos o candidatos en $t-1$. Así, la identificación de los competidores que poseen la característica focal que permite la coordinación electoral se establece de acuerdo con su suerte electoral en el distrito en el que se integra cada votante y/o su participación en el gobierno en $t-1$. La hipótesis de las expectativas adaptativas de los votantes se encuentran, por ejemplo, en los análisis de los casos español y japonés que realizan Gunther (1989) y Reed (1991), respectivamente. De acuerdo con Gunther, los españoles han desarrollado "la aparente capacidad para determinar con bastante exactitud el umbral que separa las provincias en las que su partido preferido tenía buenas posibilidades de obtener representación parlamentaria de aquellas otras en las que sus votos se habrían desperdiciado verdaderamente" (Gunther, 1989: 85). Por su parte, Reed concluye que la reducción del número de competidores en los distritos japoneses no es el resultado de una coordinación de los partidos basada en el cálculo racional: la conexión entre la estructura y el comportamiento individual se produce a través de un aprendizaje asentado en la prueba y el error (Reed, 1991: 356).

Estos dos mecanismos macro-micro de expectativas racionales y adaptativas están sujetos a algunas limitaciones que, sobre todo en el primer caso, extienden también al estudio del voto estratégico el debate sobre la utilidad de la elección racional para conocer el funcionamiento de la política (Green y Shapiro, 1994). En general, ambos supuestos chocan frontalmente con la evidencia

empírica de que los votantes tienen poca información sobre la política y carecen de la motivación necesaria para adquirirla. Así, por ejemplo, los ciudadanos no están al tanto de los hechos políticos básicos (Delli Carpini y Keeter, 1991), carecen de una comprensión consistente de las abstracciones ideológicas (Converse, 1964) o son incapaces de recordar los nombres de sus representantes elegidos (Jacobson, 1992; Montero y Gunther, 1994; Neuman, 1986).

Si revisamos más detenidamente el contenido de estas expectativas racionales y adaptativas, su propuesta como mecanismo macro-micro genera dificultades adicionales. En primer lugar, la posibilidad de que la coordinación electoral de los votantes tenga lugar a través de las expectativas racionales plantea en la política una controversia bien conocida en la economía. Si la hipótesis de las expectativas racionales en el análisis de voto estratégico significa que los individuos están al tanto de la distribución de las preferencias electorales de los votantes, en economía indica que los agentes económicos conocen el modelo que sigue la variable que se intenta predecir.

El supuesto de que los agentes manejan el modelo correcto es atractivo para la formalización económica (y politológica) fundamentalmente por dos razones. Por un lado, encaja perfectamente en la concepción instrumental de los actores. Por otro, es más sencillo que la asunción de que los agentes tienen un modelo alternativo en la mente, sobre todo si tenemos en cuenta que este modelo alternativo tendría que ser escogido arbitrariamente (Mayer, 1993: 104). Sin embargo, en el análisis empírico las expectativas racionales no funcionan tan bien: la evidencia empírica no respalda la hipótesis, aunque pueda ser superior a otras alternativas. Las dificultades que se le plantean a los agentes para descubrir el modelo correcto, las exigencias en los requerimientos informativos o la desincentivación del *arbitraje* de unos pocos agentes de peso cuestionan los resultados empíricos de las expectativas racionales (Usabiaga y O'Kean, 1994). Los propios Lucas (1980) o Sargent (1982) sostienen, en este sentido, que el peso de la hipótesis de las expectativas racionales no

descansa en el terreno empírico, sino en su estructura lógica como estrategia modelizadora, en las cuestiones que plantea a los investigadores y en las pautas que impone a las respuestas adecuadas a estas cuestiones. De este modo, la articulación del modelo debe ser necesariamente artificial, abstracta e irreal.

Si las expectativas racionales generan problemas para explicar el comportamiento de los agentes económicos, guiado por los intereses y ajeno a consideraciones éticas, tanto mayores serán para dar cuenta del de los votantes, asentado sobre las consideraciones éticas y ajeno a los intereses (Brennan y Lomasky, 1993: 2). Como se verá en detalle más adelante, la carencia de la habilidad y el incentivo para prestar atención a la política hace que los individuos elijan poseer muy poca información, lo que no impide que tomen decisiones razonadas basadas en su propia experiencia o en el testimonio de otros actores políticos (Lupia y McCubbins, 1998, 2000). Así las cosas, la política responde a una *racionalidad de baja información* (Popkin, 1991) o, con más generalidad, a una *racionalidad limitada* (Simon, 1985, 1995) que combina el aprendizaje y la información sobre experiencias pasadas, los medios de comunicación y las campañas políticas: las decisiones de los votantes se basan en los *atajos* en lugar de las *enciclopedias*⁶.

Además, hay que tener en cuenta que las fuentes de generación pública de expectativas electorales no existen en todas las elecciones ni, por supuesto, en todas las circunscripciones, de modo que muchas veces, sobre todo en las nuevas democracias, no hay posibilidad de anticipar cuáles van a ser los resultados y la distribución de escaños en los niveles local y nacional.

La utilización de la hipótesis de las expectativas adaptativas para explicar el voto estratégico también se resiente de los mismos problemas que sufre en economía. En términos muy generales, las expectativas adaptativas son poco creíbles en caso de que se produzca algún hecho que suponga una alteración importante del marco de referencia, ya sea el paso de un sistema de tipos de

⁶ Lupia, 1994; Page y Shapiro, 1992; Sniderman, Brady y Tetlock, 1991; Zaller, 1992.

cambio fijos a otro de cambios flexibles, en economía; o la transición desde una situación de elevada competitividad a otra en la que está bien claro quién va a ganar las elecciones, en política. No parece razonable suponer, por ejemplo, que los individuos vayan a responder del mismo modo a las oportunidades para el voto estratégico cuando las elecciones son altamente competidas que cuando no lo son.

En último término, un análisis empírico apropiado del voto estratégico no puede limitarse a describir los efectos (causales) que estas expectativas producen en las acciones individuales y, por consiguiente, en los resultados agregados. Es necesario centrarse también en los mecanismos (generativos) mediante los cuales se forman tales expectativas. Si, por ejemplo, conocemos cuál es el efecto causal de un cambio en las expectativas sobre la coordinación electoral de los votantes, pero desconocemos cuándo y cómo tiene lugar este cambio, la explicación es de nuevo una *caja negra*⁷. La cuestión es especialmente relevante en nuestro caso en la medida en que las expectativas en el voto estratégico responden a la denominada *profecía de la autorrealización*: las propias expectativas, mediante una cadena de hechos e interacciones, conducen hacia un resultado que hará que se cumplan (Schelling, 1989). Si los votantes creen que un partido o candidato tiene pocas posibilidades de ganar porque no cuenta con un amplio apoyo, éste obtendrá un magro resultado, peor del que habría conseguido si no se hubieran generado esas expectativas.

B. El mecanismo micro-micro

Puesto que la literatura sobre el voto estratégico se desarrolla en el seno de la teoría de la elección racional, el mecanismo micro-micro es, por supuesto, la racionalidad instrumental: cuando un actor tiene que escoger entre los cursos de acción disponibles

⁷ Se trata, en líneas generales, de la misma crítica que realizan Groosman y Stiglitz (1980) a la limitada atención que la hipótesis de las expectativas racionales ha prestado al proceso de recogida de información.

en su conjunto de oportunidades, elige siempre el que mejor satisface sus intereses. El comportamiento estratégico de los votantes sigue, además, una racionalidad en el *corto plazo* que niega las reacciones intertemporales, es decir, a los individuos les preocupa exclusivamente lo que suceda en las elecciones que se celebran en el momento t . Para ilustrar la lógica del voto estratégico, supongamos una competición electoral en un distrito uninominal entre tres partidos o candidatos, uno en la derecha, A, y dos en la izquierda, B y C, en la que sólo los dos primeros tienen posibilidades efectivas de ganar. Los individuos cuyo orden de preferencias sea $C > B > A$ votarán a B en lugar de a C para evitar la victoria de A y no malgastar así su voto⁸.

Formalmente, el voto estratégico tiene lugar cuando la utilidad esperada de votar a la primera preferencia es menor que la de la segunda (Cain, 1978):

La utilidad esperada de votar a la primera preferencia es:

$$EU(V_1) = q(u_1) + t(u_2) + (1-q-t)(u_3) - c \quad (1)$$

donde q , t y $(1-q-t)$ son la probabilidad condicional percibida de que la primera, segunda y tercera preferencia, respectivamente, sean elegidas si el individuo vota sinceramente. U_1 , u_2 y u_3 son la utilidad de cada una de las preferencias, respectivamente, mientras que c son los costes de votar. La utilidad esperada de votar estratégicamente es:

$$EU(V_2) = q'(u_1) + t'(u_2) + (1-q'-t')(u_3) - c \quad (2)$$

donde q' , t' y $(1-q'-t')$ son la probabilidad condicional percibida de que la primera, segunda y tercera preferencia, respectivamente, sean elegidas si el individuo vota

⁸ Evidentemente, en este escenario se asumen muchos supuestos sobre la distancia percibida entre los partidos o candidatos, la posesión de información o la distribución de apoyos entre los tres competidores, entre otros, sin los cuales no se podría explicar este resultado.

estratégicamente. La utilidad esperada de votar sinceramente en comparación con la de hacerlo estratégicamente es la diferencia entre (1) y (2):

$$EU(V_1) - EU(V_2) = (q - q')(u_1 - u_3) + (t - t')(u_2 - u_3) \quad (3)$$

De este modo, un individuo vota sinceramente cuando $EU(V_1) > EU(V_2)$ o $(q - q')(u_1 - u_3) + (t - t')(u_2 - u_3) > 0$ y estratégicamente cuando $EU(V_1) < EU(V_2)$ o $(q - q')(u_1 - u_3) + (t - t')(u_2 - u_3) < 0$.

Esta explicación de la elección de la segunda preferencia no resulta, sin embargo, consistente. Puesto que la predicción de este mecanismo es que, cuando existe una oportunidad, todos los potenciales votantes estratégicos abandonan su primera preferencia de partido o candidato, no resulta posible explicar qué hace que algunos votantes no se comporten estratégicamente cuando afrontan esta inconsistencia entre la manifestación de su preferencia sincera y la maximización de la utilidad: *la botella siempre está medio llena o medio vacía*. Del mismo modo, tampoco pueden justificarse las razones que llevan a que un mismo individuo cuyo orden de preferencias sobre los partidos o candidatos no cambia vote estratégicamente en algunas elecciones y no en otras. Además, si el comportamiento estratégico está motivado por las consecuencias instrumentales del voto individual sobre el resultado electoral, la probabilidad infinitesimal de que un voto decida el resultado de las elecciones quiebra el argumento: todos los votos se *desperdician* si la participación se entiende en términos estrictamente instrumentales (Meehl, 1977). Así, y aunque los costes sean bajos, la utilidad de votar a la primera o a la segunda preferencia es, de acuerdo con (2) y (3), siempre negativa e idéntica. Se trata, si se me permite la metáfora, de *ponerse de puntillas para intentar tocar la luna*. La estrategia dominante de todos los votantes es, pues, el *free-riding*. En definitiva, el voto estratégico no sobrevive a la "paradoja del voto" o, más ampliamente, a la "paradoja de la participación" (Barry, 1978; Downs, 1957; Olson, 1965).

En todo caso, no está de más señalar que esta contundente crítica a la instrumentalidad del voto estratégico se dirige primariamente contra el *portfolio-maximization*. En este sentido, la posibilidad de que el voto estratégico *seat-maximization* sea decisivo en la asignación de diputados en un distrito, aunque baja, no es ni mucho infinitesimal: la suerte un escaño puede depender de unas decenas de votos, sobre todo en las circunscripciones plurinominales. Otra cosa es que precisamente la ganancia de este escaño decida quién es el ganador de las elecciones, de modo que se pueda recuperar ahora el argumento anterior. Aún así, la probabilidad de que un voto fuera ahora el decisivo aumentaría significativamente respecto al voto estratégico *potfolio-maximization*, aunque siga siendo bajísima y no permita explicar la decisión de participar.

La literatura sobre el voto estratégico asume explícita o implícitamente esta concepción de los votantes como actores racionales maximizadores (en el corto plazo) de su utilidad, pero ignora las dificultades para reconciliar la instrumentalidad del voto con la "paradoja de la participación". Es decir, de nuevo la estimación del efecto causal de los determinantes individuales y contextuales del fenómeno prevalece sobre la coherencia de sus mecanismos generativos. La respuesta más extendida, aunque pocas veces explícita, es la que se encuentra en Blais y Carty (1996: 40): "dejamos a un lado esta importante pregunta teórica [el debate sobre la racionalidad del voto estratégico] y nos dirigimos al problema empírico de medir la magnitud e importancia del voto estratégico en las elecciones".

Una de las escasas propuestas para superar esta inconsistencia es la disociación de la decisión de votar y la de a quién votar que sugieren Ordeshook y Zeng (1997). Si la primera es un acto de *consumo*, la segunda es un acto de *inversión*. No obstante, esta aproximación resulta más bien una solución *ad hoc* para intentar salvar la elección racional en el análisis de la participación electoral que una sólida respuesta a la paradoja. Si bien los microfundamentos que explican el funcionamiento de estas dos lógicas distintas están ausentes, el problema más acuciante es que

no somos capaces de escapar de que la predicción de la participación electoral sea cero: aunque la instrumentalidad sólo aparezca en la decisión de a quién votar, un votante racional también llegaría a la conclusión ahora de que su voto es irrelevante en el resultado electoral, de modo que los costes siempre superan a los beneficios.

La inconsistencia de la racionalidad instrumental sobre la que se asienta la investigación sobre el voto estratégico ilustra los problemas que en ocasiones, acompañan al paralelismo entre la competición por recursos escasos en el mercado económico y en el político. Cuando una decisión o acción descansa en creencias normativas, cognitivas o expresivas, el análisis en términos de costes, beneficios e intercambio no sólo simplifica la explicación de la realidad, sino también su descripción, en tanto se reduce el número y el tipo de restricciones que afectan a los actores (Boudon, 1996, 1998b; Elster, 1989b; Lindenberg, 1996). Es decir, su análisis en términos exclusivamente instrumentales presenta un grave sesgo de especificación que invalida, por supuesto, sus conclusiones.

La diferencia crucial entre el ámbito económico del mercado y el político de las elecciones reside, en este sentido, en que en un caso el agente es decisivo y en el otro no lo es. Cuando se enfrenta con las opciones *a* y *b* en el mercado, el agente selecciona genuinamente una u otra, puesto que el coste de oportunidad de escoger una es la renuncia a la otra: el agente consigue lo que realmente selecciona. En las elecciones, sin embargo, el agente no es decisivo. El coste de oportunidad de escoger una opción no es la renuncia a la otra: que *a* o *b* sea el resultado electoral no depende del voto individual, sino del de todos los demás. Si la relación entre el voto de un individuo y el resultado electoral es virtualmente despreciable, no se puede explicar su comportamiento de acuerdo con la racionalidad instrumental, sino en sus propios términos y/o apelando a errores cognitivos (intencionados o no) en el cálculo de la influencia de su acción. En consecuencia, no se puede presumir de que las consideraciones que predominan en las decisiones en el mercado lo hagan también

en las elecciones (Brennan y Buchanan, 1984; Brennan y Lomasky, 1993). En definitiva, puesto que la probabilidad de que el voto de un individuo sea decisivo es prácticamente cero, la utilidad instrumental de su participación es - c ; por el contrario, en un mercado de bienes la probabilidad de que la acción del consumidor sea decisiva es igual a 1, de modo que su utilidad instrumental es positiva (Schuessler, 2000a, 2000b).

C. El mecanismo micro-maco

En la literatura sobre el voto estratégico basada en la teoría de la elección racional, las elecciones se entienden como sistemas de intercambio sujetos a mecanismos de equilibrio. En efecto, al igual que los ciudadanos intercambian bienes de consumo en el mercado, los votantes intercambian su apoyo electoral en los sistemas electorales. Ya sabemos que la anticipación y satisfacción de las demandas de los votantes depende de las expectativas electorales. Unas expectativas comunes y claras sobre qué partidos o candidatos son viables se auto-cumplen, de modo que el número y tipo de competidores a los que los votantes estarán dispuestos a apoyar se iguala con el número y tipo de competidores que están dispuestos y son capaces de presentarse a las elecciones.

También la demanda está sujeta a la calidad de la información. Cuando los consumidores no están al tanto de un nuevo producto más barato y mejor que una alternativa bien conocida que todos utilizan, se necesita algún tiempo para que la demanda del mercado se mueva hacia el nuevo producto. Si, por ejemplo, los votantes de la izquierda no saben cuál de los dos partidos o candidatos en la izquierda es más fuerte en una competición en un distrito uninominal con un tercer partido o candidato en la derecha, el voto en la izquierda estará dividido y la derecha ganará el escaño en juego (Cox, 1997: 6-8).

El mecanismo micro-macro a través del cual las acciones se suman y producen resultados agregados es, pues, la extensión de los intercambios bilaterales en una estructura competitiva de

mercado: la combinación de las preferencias de los individuos produce un resultado de equilibrio en cuanto al número de partidos o candidatos en juego. Por supuesto, en la medida en que este mecanismo micro-macro es la consecuencia de la asunción de los mecanismos de las expectativas racionales y la racionalidad instrumental en el corto plazo, está sujeto a los mismos problemas que se plantean en estos dos casos.

CAPÍTULO 5

EL PRINCIPIO DE RACIONALIDAD EN LA "PARADOJA DEL VOTO"

En el capítulo anterior he demostrado la inconsistencia de la concepción instrumental del voto. La posibilidad de desarrollar una explicación adecuada del voto estratégico depende, por supuesto, de que su racionalidad pueda conciliarse con la de la participación. Es decir, si no es posible determinar la naturaleza del voto, no puede avanzarse en la comprensión del comportamiento electoral. La pretensión de este capítulo es precisamente tratar de establecer unos fundamentos sólidos de la racionalidad del voto que encajen en las distintas decisiones de un elector. Una vez presentadas las líneas maestras de la discusión, repaso someramente las respuestas (insatisfactorias) que se han dado a la "paradoja del voto" desde la teoría de la elección racional, ya se acompañe de un individualismo metodológico *fuerte* o *débil*, la expresividad y la racionalidad limitada. La tesis que sostengo a partir de esta revisión es que las propias características de la participación electoral, una acción sujeta a costes y beneficios bajos y, por tanto, *marginal*, impide su explicación cuando se agregan los comportamientos de los individuos, puesto que no es posible definir una función de utilidad válida para todos ellos. De este modo, el desconocimiento

de las conexiones entre acciones y objetivos desvirtúa los debates sobre la expresividad o instrumentalidad del voto, siempre y cuando se acepte la racionalidad limitada de los seres humanos.

5.1. Introducción

La principal debilidad del análisis del voto estratégico desde la teoría de la elección racional es la incapacidad de conciliar su lógica con la bien conocida "paradoja del voto". Los individuos son capaces de realizar los cálculos precisos para separar los partidos o candidatos que tienen posibilidades efectivas de conseguir algún escaño o gobernar, y abandonar así, en su caso, su primera preferencia para incrementar minúsculamente la probabilidad de que su voto sea decisivo. Sin embargo, por otro lado, no se dan cuenta de que la consecución del objetivo que persigue su curso de acción no depende de ninguna manera de su actuación. Esto es, si, como presume la teoría instrumental del voto estratégico, un votante es un actor racional y autónomo que tiene un interés en el resultado de las elecciones, pero para quien votar está sujeto a un pequeño coste en esfuerzo y tiempo, su estrategia dominante no puede ser otra que el *free-riding*: la única predicción posible es la abstención y, por tanto, la ausencia siquiera de la oportunidad para el voto estratégico. No obstante, y desafortunadamente para la teoría, la gente vota (Uhlener, 1989a: 390), y algunos a veces también lo hacen estratégicamente. La racionalidad de la participación electoral es, en este sentido, el *talón de Aquiles* de la teoría de la elección racional (Aldrich, 1997: 373).

El establecimiento de unos microfundamentos consistentes del voto estratégico pasa, pues, por encajar su racionalidad con la de la participación electoral. Dos decisiones que toma un mismo individuo en el mismo momento, y de acuerdo con los mismos criterios, no pueden seguir dos lógicas distintas. Si no se tiene en cuenta la influencia de la acción individual en el resultado de unas elecciones cuando se decide votar, no se puede manejar la noción

cuando se elige a quién votar. Las propuestas de desgajar sus motivaciones, de modo que la participación esté basada en la expresividad y la orientación del voto en la instrumentalidad, asumen, en este sentido, la sorprendente e insostenible existencia de una retahíla de voes en una misma persona que se manifiestan en función de la acción que se siga (Cox, 1997, 1999a, 1999b; Cox et al, 1998; Ordeshook y Zeng, 1997).

Las discusiones sobre la "paradoja del voto" se integran en un debate más amplio y complejo acerca de la racionalidad de los actores sociales (Boudon, 1997, 1998a). La definición más amplia de la racionalidad sostiene que se trata de un principio mínimo que no significa otra cosa que la adecuación de nuestras actuaciones a las situaciones problemáticas *tal como las vemos* (Popper, 1997: 179, subrayado en el original). Quiere esto decir que los individuos suelen poseer razones, aunque no sean las *mejores*, que explican sus decisiones. En consecuencia, todos los comportamientos humanos son virtualmente racionales, puesto que se basan en alguna conexión entre los cursos de acción que se siguen y los objetivos que se persiguen (Boudon, 1992; Lupia, McCubbins y Popkin, 2000: cap. 1; Popper, 1997; Simon, 1995). Las diferentes propuestas para explicar la participación electoral que se encuentran en la literatura se pueden agrupar así de acuerdo con la concepción de la racionalidad que manejan: instrumental, expresiva (o ninguna) y limitada.

5.2. La paradoja del voto desde la racionalidad instrumental

La racionalidad instrumental establece que un actor, cuando decide qué curso de acción debe seguir entre los que dispone en su conjunto de oportunidades, siempre escoge el que mejor satisface sus intereses (Elster, 1986). Existen, en este sentido, tres operaciones optimizadoras: la acción que se escoge debe ser óptima, dados los deseos y creencias del agente; las creencias deben ser óptimas, dada la información disponible del agente; y los recursos asignados a la adquisición de información deben ser

óptimos (Elster, 1999: 285). Las características de los agentes racionales posibilitan que sus procesos decisionales se adapten perfectamente a las exigencias de los contextos como sucede en las situaciones de mercado: (1) tienen preferencias fijas y transitivas sobre las alternativas con las que cuentan. Los individuos poseen una función de utilidad que liga estas alternativas a los beneficios netos y, además, especifica los *trade-offs* entre la selección de las distintas alternativas; (2) disponen de la capacidad de calcular los costes en términos de oportunidades perdidas; (3) desarrollan la habilidad de comparar beneficios presentes y futuros; y (4) cuentan con una función de utilidad exhaustiva que comprende todos los aspectos de la decisión (Jones, 2001: 35). Nos encontramos, en definitiva, ante el maximizador de la utilidad de la economía neoclásica: una decisión sólo es racional cuando se sustenta en las mejores razones y alcanza el mejor resultado posible en términos de todos los objetivos (Simon, 1995: 48).

La racionalidad instrumental se acompaña del principio del individualismo metodológico, esto es, la doctrina que establece que los fenómenos sociales sólo pueden entenderse como resultados de las acciones de los individuos. El individualismo metodológico tiene dos versiones: una *fuerte*, que plantea que todos los fenómenos sociales deben ser explicados exclusivamente en términos de individuos y sus interacciones; y otra *débil*, que, aunque comparte esta misma posición ontológica, acepta como parte de la explicación las instituciones y/o las estructuras sociales para incrementar su precisión y realismo (Udén, 2002). En un caso, la acción se reconstruye como una elección instrumentalmente racional de una unidad individual autónoma, con la introducción de cualquier elemento normativo o expresivo, como influencia en las recompensas, tal como las percibe el agente. En el otro, la acción se reconstruye como una sumisión inteligente a las reglas de juego, en un sentido de *juego* que hace que los jugadores no sean autónomos (Hollis, 1998: 282).

A. Los modelos basados en un individualismo metodológico "fuerte"

El modelo del "cálculo del voto" aparece en Downs (1957), si bien serán Riker y Ordeshook (1968) quienes se detengan en su generalización y formalización. La premisa del modelo es bien conocida: un individuo sólo vota cuando considera que los beneficios son mayores que los costes. La ecuación de la decisión de votar se compone de tres elementos. En primer lugar, los costes, **c**, derivados del acto de votar, que comprenden los gastos de transporte, el esfuerzo de adquirir información y, en general, el coste de oportunidad. En segundo lugar, los beneficios, **b**, que obtiene un individuo cuando gana su partido o candidato preferido, y que pueden materializarse como la cantidad de dinero que estaría dispuesto a desembolsar para determinar unilateralmente el resultado de las elecciones (Schwartz, 1987). Finalmente, la probabilidad, **p**, estimada por cada individuo, de que se produzca el resultado deseado si no vota, y **p+Δp** si lo hace. La magnitud de la probabilidad depende del número de votantes y, muy marginalmente, del nivel de competitividad de las elecciones. El pago esperado si participa en las elecciones es **b(p+Δp)-c**, mientras que si no lo hace es **bp**. Puesto que el votante es autónomo y decide de acuerdo con un cálculo racional, participará si y sólo si el primero de estos dos pagos esperados es mayor que el segundo, esto es, si **b(p+Δp)-c > bp**. O, lo que es lo mismo, si **bΔp > c** o **Δp > c/b**. En definitiva, la participación sólo es posible para un individuo cuando la probabilidad de que se alcance el resultado deseado gracias a su voto sea mayor que la ratio entre los costes de votar y los beneficios del resultado preferido. Puesto que en electorados de varios millones de personas, **p** y **Δp** son prácticamente cero¹, la participación sólo es racional si los costes de votar se acercan a cero y los beneficios resultan enormes. Estas

¹La probabilidad de que un voto sea decisivo es de 10e-8 (Riker y Ordeshook, 1968), una entre diez millones (Gelman, King y Boscardino, 1998) o 1 entre 12¹⁵ (Schuessler, 2000b).

condiciones, por supuesto, sólo se dan, si acaso, para muy pocos individuos. Pese a todo, los niveles de participación son elevados².

Siguiendo a Blais (2000: 2-10), cabe distinguir cinco revisiones de este modelo que intentan superar la predicción de la abstención de todos o la mayoría de los ciudadanos sin poner en cuestión la racionalidad instrumental de los votantes y el individualismo metodológico en su versión más exigente. Los ciudadanos pueden decidir votar: (1) para mantener la democracia; (2) por un sentido del deber; (3) porque son aversos al riesgo y desean evitar el arrepentimiento de haberse abstenido y presenciar la derrota de su partido o candidato preferido por un solo voto; (4) porque pronostican que otros ciudadanos no votarán y su propio voto será entonces decisivo; o (5) porque consideran racional prescindir de los cálculos de los costes y beneficios de votar cuando son muy pequeños.

1. Votar para mantener la democracia

La primera propuesta la desarrolla el propio Downs (1957). Un votante puede estimar que el comportamiento racional de los demás ciudadanos, sujeto a la ecuación explicitada más arriba, les llevará a abstenerse. La ausencia de un nivel de participación significativo pondría en peligro la democracia y los beneficios individuales que reporta a los ciudadanos. En consecuencia, un votante estaría dispuesto a sufrir los costes de votar para asegurar la supervivencia de la democracia. No obstante, como apunta Barry (1978), esta solución no salva la teoría, puesto que está sujeta a los mismos problemas que intenta superar. Si la probabilidad de que el voto de un ciudadano sea decisivo para la supervivencia de la democracia es de nuevo cero, los costes de

²Si la probabilidad de que el voto de un individuo sea el decisivo en unas elecciones muy competidas es de 1 entre 100.000, por ejemplo, incluso si una persona está dispuesta a pagar 10.000 dólares por el privilegio de determinar unilateralmente el resultado de las elecciones, el valor esperado de un voto no es más que diez centavos (Schwartz, 1987).

votar superan también ahora los beneficios en el largo plazo del mantenimiento del sistema.

2. Votar por un sentido del deber cívico

La segunda revisión aparece en Riker y Ordeshook (1968). De acuerdo con los autores, los individuos obtienen también gratificaciones psicológicas del acto de votar que se engloban en lo que se denomina *deber ciudadano*, **d**: la satisfacción de cumplir con la ética del voto, la expresión de la lealtad al sistema político, la manifestación de la preferencia de partido o candidato o la afirmación de la propia eficacia en el sistema político. Un individuo vota cuando $\mathbf{pb} + \mathbf{d} - \mathbf{c} > \mathbf{0}$ y se abstiene cuando $\mathbf{pb} + \mathbf{d} - \mathbf{c} < \mathbf{0}$. Los beneficios que se derivan del voto no son sólo instrumentales o de inversión —el diferencial de utilidad entre la victoria del partido o candidato preferido sobre otro—, sino también expresivos o de consumo —la satisfacción de cumplir con los deberes ciudadanos. Estos últimos, además, y a diferencia de los primeros, no son contingentes: la satisfacción se obtiene siempre que se vota, cualquiera que sea el resultado de las elecciones. Es decir, si un individuo maneja dos posibles opciones o cursos de acción, solamente es decisivo cuando su elección se asienta en motivaciones expresivas, puesto que es el único agente soberano (Aldrich, 1993, 1997; Brennan y Lomasky, 1993). En todo caso, el hecho de que los beneficios instrumentales sean siempre prácticamente cero supone que las únicas variables relevantes son **d** y **c**. Si $\mathbf{d} > \mathbf{c}$, el individuo vota, mientras que si $\mathbf{d} < \mathbf{c}$, se abstiene.

El problema de esta revisión es que conduce a una explicación del voto tautológica o *ad hoc* que no está fundamentada en ningún supuesto sobre el comportamiento de los individuos (Barry, 1978; Blais, 2000; Ferejohn y Fiorina, 1974; Green y Shapiro, 1994; Mueller, 1989). En otras palabras, a través del paso al lado subjetivo es posible adecuar *post hoc* todo nivel de actividad. Sin embargo, *a priori*, desde el análisis de la situación "objetiva", ya

no es posible inferir ningún enunciado sobre el nivel. Todo puede ser reconstruido pero nada explicado: ya no hay ninguna sorpresa respecto a la decisión de votar, informarse o ingresar en un grupo de interés, puesto que no existe ninguna expectativa teóricamente fundamentada. Por tanto, esta ampliación o aproximación a la realidad es, si no por la intención, sí por las consecuencias, un desarrollo destructivo del enfoque (Zintl, 1995: 41).

3. Votar para evitar el arrepentimiento de la abstención

Ferejohn y Fiorina (1974) desarrollan el tercer intento de superar la paradoja del voto. Para ellos, es necesario distinguir entre procesos de toma de decisiones *bajo riesgo* y *bajo incertidumbre*. En los primeros, se tienen en cuenta las probabilidades de los diferentes resultados, mientras que en los segundos estos resultados se desconocen o son inobservables. La incertidumbre exige nuevas reglas de decisión, entre ellas el criterio de minimizar el arrepentimiento (*minimax regret criteria*): un individuo calcula la pérdida asociada a varios posibles resultados sin estimar sus probabilidades y elige la opción que minimiza el remordimiento de no haber tomado la decisión correcta. El modelo se pregunta cuál sería el arrepentimiento de una persona si, por un lado, participa y su voto no es decisivo y, por otro, si no participa y su partido o candidato preferido pierde por un voto. Puesto que p no se puede conocer, si la magnitud del segundo es mayor que la del primero, el ciudadano decide votar, y a la inversa. Es decir, si $b > c$ vota y si $b < c$ se abstiene.

Esta propuesta, no obstante, también está sujeta a varios problemas. En primer lugar, aunque sea muy difícil calcular el valor exacto de p , resulta fácil para un votante racional estimar que en electorados grandes la probabilidad de que su voto sea decisivo es minúscula, de modo que de nuevo entraría esta variable en la ecuación del cálculo del voto con las consecuencias ya conocidas sobre la participación (Aldrich, 1993, 1997; Beck, 1975a). En este sentido, una decisión no se toma necesariamente

bajo riesgo o incertidumbre, sino que existe un continuo de situaciones intermedias (Mayer y Good, 1975). En segundo lugar, la estrategia de minimizar el riesgo genera comportamientos extraños. Puesto que la probabilidad de victoria de los partidos o candidatos no se tiene en cuenta, la presencia de competidores que mantienen posiciones extremas incrementaría significativamente la participación, aunque su apoyo fuera mínimo. En tercer lugar, si se extiende este criterio de decisión a otros ámbitos, las predicciones de comportamientos serían aún más problemáticas: un individuo no cruzaría la calle para comprar el periódico porque existe una cierta posibilidad de que sea atropellado (Beck, 1975a: 918). Finalmente, y como Ferejohn y Fiorina apuntan, votar estratégicamente nunca es óptimo bajo esta regla de comportamiento³.

4. Votar porque la abstención de los demás puede hacer decisivo el voto de un individuo

La cuarta solución potencial a la paradoja del voto se sustenta en la teoría de juegos. Si un individuo racional decidiera no votar dada la probabilidad tan pequeña de que su voto decida el resultado de las elecciones, nadie participaría. Pero entonces cualquiera podría determinar el resultado electoral votando. Por lo tanto, cuanto mayor es el número de votantes que uno espera que se abstengan racionalmente, más racional es el voto (Mueller, 1989). El problema es que si la p no es tan minúscula como inicialmente se asume, son muchos los que votarían siguiendo el razonamiento expuesto. Bajo ciertos supuestos, algunos equilibrios imponen niveles "considerables" de participación (Palfrey y Rosenthal, 1983, Ledyard, 1984). Este razonamiento, sin embargo, no es muy convincente. Como Palfrey y Rosenthal (1985) demuestran, cuando los individuos racionales no tienen la

³ De acuerdo con el análisis empírico de Blais et al. (1995), este criterio de minimización del arrepentimiento es más bien una racionalización de los que poseen un fuerte sentimiento de obligación de votar que una regla de decisión.

certeza de que los demás se abstendrán, tampoco participan: sólo votarán aquellos ciudadanos que obtengan beneficios netos del acto de votar.

5. Votar como una actividad de costes y beneficios bajos

La última revisión del modelo aparece originalmente en Barry (1978), aunque su versión más conocida es la de Aldrich (1993). El argumento es sencillo: puesto que los costes y los beneficios de votar son tan bajos, simplemente no merece la pena ser racional. En consecuencia, es muy difícil, si no imposible, explicar la participación electoral en un sentido absoluto, precisamente porque fuerzas marginales pueden ser suficientes para marcar la diferencia. Green y Shapiro (1994: 58-59) apuntan el principal problema de esta propuesta: no hay nada en la teoría de la elección racional que especifique el nivel a partir del cual los costes y los beneficios son lo suficientemente bajos para hacer la teoría inaceptable. En otras palabras, no se puede salvar la teoría decidiendo *ex post* que no se aplica a un fenómeno particular cuando las predicciones no encajan con la evidencia empírica.

B. Los modelos basados en un individualismo metodológico débil

Estas insalvables dificultades de la teoría de la elección racional más ortodoxa para superar la paradoja del voto han posibilitado un significativo desarrollo de los modelos asentados en un individualismo metodológico *débil*. Las normas sociales se incorporan a la explicación, aunque, por supuesto, desgajadas de una concepción holista del comportamiento de los individuos. La acción social se concibe como una elección instrumentalmente racional, pero dentro de las capacitaciones y constricciones sociales. Las elecciones estratégicamente racionales dependen así de las expectativas normativas, las cuales están a su vez en

función de aquello que sea racional escoger para el agente social (Hollis, 1998: cap. 9).

De ese modo, los actores individuales no se encuentran aislados, sino en el seno de las condiciones que les afectan y de las oportunidades que operan sobre modelos de interacción social, la adquisición de información política y la formulación de elecciones políticas (Carmines y Huckfeldt, 2001: 346). La política no es, pues, una mera consecuencia agregada de los intereses e impulsos individuales. Al contrario, la acción individual se sitúa en la intersección entre la intención, la cognición y las preferencias individuales, por un lado, y las oportunidades y constricciones impuestas por el ambiente, por el otro (Przeworski, 1985). Las preferencias de un votante están socialmente estructuradas y, por lo tanto, no sólo dependen de sus propias características, sino de las características y preferencias de otros con los que está en contacto (Huckfeldt y Sprague, 1987, 1991, 1992, 1993, 1995).

Las asunciones teóricas básicas de estos modelos contextuales son dos. La primera es que el mecanismo de influencia de los factores contextuales sobre el comportamiento electoral es la interacción social. La segunda es que cuanto mayor sea esta interacción en un ambiente sociopolítico, ya sea a través de la discusión política o la inclusión en grupos sociales, por ejemplo, mayor resulta la exposición a las normas sociales de comportamiento político y al conocimiento de las oportunidades de participación.

Las propuestas para superar la paradoja del voto desde esta concepción son fundamentalmente tres. Los ciudadanos pueden votar porque (1) sus costes de votar son prácticamente nulos y los de la abstención elevados, (2) los líderes de los grupos y los políticos facilitan la participación, o (3) es una inversión en una reputación de honestidad.

El primer modelo, desarrollado originalmente por Niemi (1976), establece que votar carece de costes: la participación electoral exige muy poco tiempo y, en la medida en que se suele realizar en momentos de ocio, su coste de oportunidad es también muy bajo. Por el contrario, la abstención no es gratis, sino que

tiene unos "costes psicológicos de decir 'no' cuando a uno se le pregunta si ha votado" (Niemi, 1976: 117), dada la existencia de una norma social para votar. Si mucha gente considera que la abstención es censurable y, por tanto, en los agregados sociales en los que se integra un individuo se espera que vote, admitir que no se ha votado resulta embarazoso y puede resentirse la reputación personal.

El segundo modelo traslada la atención de los ciudadanos individuales a la capacidad de las elites políticas para movilizar a sus seguidores. De acuerdo con las teorías de Uhlaner (1986, 1989a, 1989b, 1993), Morton (1987, 1991) o Schwartz (1987), entre los políticos y los líderes de los grupos se establece una negociación en la que estos últimos movilizan a sus miembros a cambio de que los primeros adopten políticas que favorezcan sus intereses. Los líderes de las organizaciones proveen de incentivos y crean estructuras de grupo en las que se facilitan incentivos de solidaridad para los que contribuyen votando al candidato favorito del grupo. Un individuo participa si los costes de votar son menores que la suma de los beneficios obtenidos por la obediencia de las normas y los costes personales derivados de la violación de las normas de participación del grupo. Cuanto más intensa sea la preferencia por un partido o candidato, mayores serán los recursos que invertirá un líder para resaltar la obligación de los miembros de votar y, por tanto, mayor será la participación electoral en el grupo. Es decir, la participación se entiende como un "bien relacional" que depende de la interacción entre las personas: la utilidad de un individuo es una función de su sentimiento de pertenencia o identificación con un grupo o de la aprobación de su comportamiento, que se incrementa cuando aumenta su consumo y el de los demás miembros de este grupo.

En tercer lugar, Overbye (1995) sostiene que el voto debe verse como una inversión, pero no en un resultado electoral particular, sino la *reputación* de ser alguien digno de confianza que un individuo está interesado en mantener cuando realiza sus actividades cotidianas. El voto sería una señal de honestidad en las situaciones de información asimétrica en las que tienen lugar los

intercambios entre las personas. En consecuencia, la decisión de participar (R) es una función de los costes percibidos de votar (C_v), el valor presente descontado del coste asociado con una pérdida de reputación (C_r) si uno se abstiene, y la probabilidad de que uno sea descubierto (p): $R = C_v - pC_r$. Un individuo votará si y sólo si $pC_r > C_v$. Por supuesto, la magnitud de estas variables depende positivamente del grado de integración social de cada persona.

En definitiva, para los modelos contextuales lo que está en juego en las elecciones no es un resultado electoral determinado, sino un bien público como es el sostenimiento de la democracia. Aunque, por supuesto, la estrategia dominante de los individuos también sería en este caso el *free-riding*, esta naturaleza de bien público propicia la emergencia de una norma social sobre la participación electoral. Por lo tanto, se introduce otro elemento en la ecuación del cálculo del voto: los costes de la abstención. La actuación instrumental tiene lugar sobre el propio seguimiento de un curso de acción u otro, sin que se tengan en cuenta su finalidad: un individuo vota si los costes de la participación son menores que los de la abstención. Es decir, cuando $C_v < C_A$.

Sin embargo, para que esta explicación no sea una *caja negra* es necesario plantear cuáles son las razones que llevan a los individuos a aprobar la participación y desaprobado la abstención de los demás. En otras palabras, si la racionalidad de votar depende de la existencia de una norma social cuyos mecanismos generativos se desconocen, la explicación de la participación electoral sigue estando ausente. Los modelos que se han revisado presentan esta limitación, puesto que la norma se toma como dada y proceden a estudiar entonces el comportamiento individual. La reflexión de Coleman (1990) sobre las razones del voto revisa precisamente los fundamentos de la norma social que explican no ya sólo la participación electoral de algunos individuos, sino también que apliquen sanciones a los abstencionistas cuando están sujetos a las mismas consideraciones racionales.

Para Coleman, la existencia de una norma respecto a una específica acción depende de que el derecho de control de la

acción socialmente definido esté en manos no de su autor sino de otros. Las normas sociales especifican qué acciones se consideran propias o correctas y cuáles no. Por supuesto, su generación es intencional: las personas que inician o ayudan a mantener la norma se benefician de su obediencia y resultan perjudicados si se viola. Su imposición se realiza a través de las sanciones, ya sean recompensas por realizar las acciones que se consideran las apropiadas o castigos por llevar a cabo las incorrectas. Las normas pueden entenderse así como constructos en el nivel macro, basados en acciones intencionales en el nivel micro pero cuya emergencia tiene lugar bajo ciertas condiciones a través de una transición micro-macro.

Cada uno de los individuos en unas elecciones tiene un interés, **b**, en el resultado, un coste, **c**, en el acto de votar y un cierto control sobre el resultado de las elecciones a través de su voto. Los beneficios de la participación electoral no residen, sin embargo, en la consecución del resultado electoral preferido, como señala Coleman (1990: 291), sino en la selección de un gobierno o en el sostenimiento de la democracia. En caso de que el resultado de la participación no se conciba como un bien público, de hecho es quizás el mejor en el mundo real (Aldrich, 1997: 376), la abstención no genera externalidades negativas para todos los individuos y, por tanto, no puede existir, como luego veremos, una demanda para el surgimiento de una norma social. Si se entienden así los beneficios de la participación electoral, la acción de cada actor genera externalidades negativas para *todas* las restantes personas. En efecto, si vota contribuye a la consecución del bien público, mientras que si se abstiene la dificulta. Sin embargo, puesto que los beneficios individuales son menores que los costes de votar, la estrategia dominante de los individuos es el *free-riding* o la abstención.

La superación de estas externalidades negativas a través de medios estrictamente individuales puede lograrse de dos maneras. Por un lado, un individuo afectado por ellas puede realizar un intercambio con el actor cuya acción impone la externalidad ofreciendo o amenazando algo para producir el resultado que

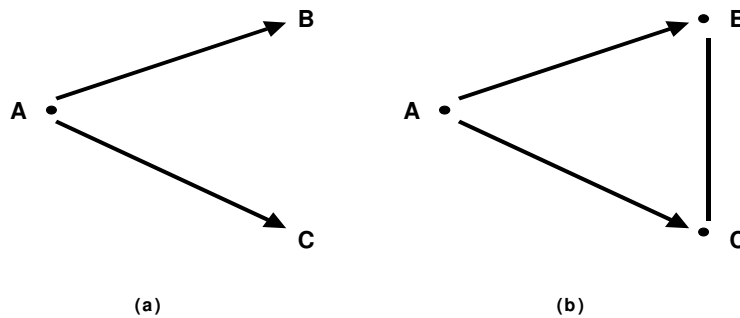
desea. No obstante, en la participación electoral esta solución no es posible: las externalidades están tan ampliamente extendidas que ningún actor aisladamente puede realizar provechosamente tal transacción. Por otro, podría tener lugar un intercambio de los derechos de control de las propias acciones y de las del resto de personas. Empero, en la participación electoral, al igual que en otros muchos casos, no se puede establecer este mercado de control. Es evidente que, simplemente por razones legales, los votantes no pueden intentar comprar la participación de un abstencionista.

Cuando se combinan estos tres elementos —una acción genera externalidades iguales para todos los miembros de un grupo, ningún actor individual puede mantener ventajosamente un intercambio para dominar la actuación de otra persona y no se pueden establecer mercados sobre los derechos de control de la acción— se crea una oportunidad para la aparición de una norma, cuya demanda ejercen aquéllos que experimentan las externalidades. Ahora puede comprenderse que si el beneficio en juego en la decisión de votar es la consecución de un determinado resultado electoral, como apunta Coleman, en lugar de un bien público, no se puede generar esta demanda. En una competición electoral cerrada entre dos partidos o candidatos, A y B, la abstención de un seguidor de A produce una externalidad positiva para un seguidor de B y una negativa para los demás votantes de A, y a la inversa. Es decir, estamos delante de un juego de suma cero en lugar de uno de suma negativa.

La fijación de una norma exige, en este sentido, no sólo una acción combinada como la transferencia mutua de derechos, sino también la existencia de una sanción efectiva que se imponga cuando alguno de los actores no contribuya a la consecución del bien público. El mecanismo que permite el establecimiento de esta sanción son las relaciones sociales entre los actores afectados por las acciones de otros. La figura 5.1 muestra dos posibilidades de una interacción entre tres actores. En la parte *a*, las acciones de A tienen un efecto sobre B y C, quienes carecen de cualquier interacción. En la parte *b*, las acciones de A también tienen un

efecto sobre B y C, pero éstos sí cuentan ahora con una relación social entre sí. En el caso *a*, cualquier sanción de B o C a A debe producirse individualmente, si bien el hecho de que los costes sean mayores que los beneficios impide que se lleve a cabo. En el caso *b*, por el contrario, la relación social entre B y C posibilita una acción conjunta que *abarat*a la imposición de una sanción a A y, por tanto, la hace más viable. En este sentido, cuanto más gente sufra as externalidades de una acción y más intensas son sus relaciones sociales, más probable es el surgimiento de una norma social, ya que (1) menores son los costes individuales de imponer una sanción y (2) mayores son los costes de su acción para el que genera la externalidad. La consecuencia es que los beneficios de la participación son ahora mayores que la suma de sus costes y los de la abstención, de modo que la estrategia dominante pasa a ser el voto.

Figura 5.1. Estructuras de relaciones entre actores con diferentes potenciales para la emergencia de una norma



Fuente: Coleman (1990: 269).

Las relaciones sociales permiten, además, superar el segundo problema de *free-riding* entre los beneficiarios de la norma en la consecución del bien público en las elecciones. En efecto, la

sanción efectiva del actor cuya acción provoca las externalidades tiene a su vez otras externalidades (positivas) para quienes experimentan los beneficios de la sanción. En consecuencia, la estrategia dominante para los sancionadores es también el *free-riding*, puesto que pueden disfrutar de los beneficios individuales sin necesidad de incurrir en los costes. Para que este segundo problema de acción colectiva sea superado, es necesario que en la norma, de nuevo a través de las relaciones sociales, se contemple el castigo para los *free-riders* en la imposición de la sanción al actor de la acción generadora de la externalidad negativa. Se trata, en todo caso, de una sanción menos costosa que la primera⁴.

El resultado final es un escenario en el que cada actor renuncia a una parte significativa de sus derechos de control sobre su propia acción (votar o no) y gana como contrapartida una parte de los derechos de control sobre las acciones de cada uno de los restantes actores. Emerge, pues, una norma *conjunta*: cada actor es simultáneamente beneficiario y objetivo de la norma, esto es, los beneficiarios de la norma coinciden con las personas que realizan las acciones contra las que se establecen las normas. Cada actor ejercerá los derechos ganados para controlar el voto de los demás, pero también el restante control que mantiene sobre su propia acción contra su propio voto, dados los costes que lleva ligados. El ejercicio de sus derechos de control sobre el voto de los demás puede ser impuesto a través de la exhibición de la aprobación o desaprobación: si un actor ha renunciado a la mayoría de su control sobre su propia acción, la potencial aprobación o desaprobación que obtiene cuando vota o no vota puede ser suficiente para superar los costes y motivar la participación.

Esta superación de la paradoja del voto a través de la existencia de una norma social es, sin embargo, tan plausible teóricamente como insostenible empíricamente. Los modelos basados en un individualismo metodológico débil se olvidan de que la participación electoral no es para la mayoría de los ciudadanos una actividad que posea la importancia necesaria para

⁴ Vid. directamente sobre este punto el planteamiento de Coleman (1990: 273-275).

la aparición de una norma en los términos planteados por Coleman, por ejemplo. El limitado interés que despierta la política, los reducidos niveles de discusión política o, en general, la escasa información que los individuos escogen tener no permite que (1) se generen externalidades negativas para todos los miembros de la sociedad, aunque sí para grupos pequeños o una pareja, y (2) sea posible controlar la participación electoral efectiva o la contribución a la sanción de los *free-riders*. El mecanismo de la integración en redes sociales no es capaz de explicar más que marginalmente los niveles de voto.

En definitiva, la conclusión de este somero repaso de las propuestas para explicar la participación electoral desde la teoría de la elección racional es decepcionante. La predicción de los modelos es la abstención de todos o la mayoría de los votantes. No resulta sorprendente que una buena parte de la literatura empírica señale que las variables que se incluyen en la ecuación del cálculo del voto no son relevantes (Dennis, 1970; Foster, 1984; Kan y Yang, 2001; Matsusaka, 1993; Matsusaka y Palda, 1993). Como señalan Dalton y Wattenberg (1993: 211), la teoría económica es probablemente la menos útil para entender la participación electoral.

5.3. La expresividad de los votantes como respuesta a la paradoja del voto

El principio de la racionalidad instrumental, ya se acompañe de un individualismo fuerte o débil, convierte el voto en una paradoja. La ausencia de una conexión lógica entre la participación electoral y la consecución de los resultados deseados, a diferencia de lo que sucede en los intercambios económicos, desecha que el voto pueda ser un acto de inversión, esto es, un medio para alcanzar un fin. Como apuntan gráficamente Brennan y Buchanan (1984: 187), la posibilidad de explicar la participación electoral en términos de preferencias sobre resultados es la misma que la de justificar los ánimos a

nuestro equipo favorito cuando seguimos una retransmisión de un partido de fútbol como un intento de asegurar su victoria.

Si el comportamiento electoral no es *interesado*, al menos en un sentido normal (Brennan y Lomasky, 1993: 15), la literatura establece que sirve unos propósitos simplemente expresivos, como ya lo sugiere incluso Downs (1957: 48). El voto es un mecanismo de expresión de las preferencias y convicciones para establecer o reafirmar la propia identidad política. La expresividad comprende un doble proceso de identificación del votante con un partido o candidato y como seguidor de este partido o candidato (Schuessler, 2000a: 88). Por tanto, los votantes no tienen en cuenta el término **p** en sus cálculos: si $\mathbf{b} + \mathbf{d} - \mathbf{c} > \mathbf{0}$, votan, y si $\mathbf{b} + \mathbf{d} - \mathbf{c} < \mathbf{0}$, se abstienen. El voto es, en definitiva, un acto de consumo, puesto que es en sí mismo el objeto de valoración y no sencillamente un medio para un fin (Brennan y Buchanan, 1984; Brennan y Lomasky, 1993; Campbell et al., 1960; Carter y Guerette, 1992; Copeland y Laband, 2002; Fischer, 1996; Kan y Yang, 2001). Desaparece, por tanto, la posibilidad del *free-riding* en la participación electoral.

En los modelos de Aldrich (1993, 1997) o Cox (1999b), entre otros, la expresividad de los votantes interacciona con la instrumentalidad de las elites partidistas. Las acciones de las elites explican que la participación sea mayor cuando las elecciones son competidas, incluso si la gente ignora la **p** en sus decisiones. La movilización de los partidos o candidatos es más intensa cuando el ganador de las elecciones depende de (relativamente) pocos votos, puesto que es mayor la probabilidad de que este esfuerzo sea decisivo. Sus consecuencias son, por un lado, la reducción de los costes asociados a la participación electoral y, por otro, la creación de incentivos selectivos sociales para la implicación política de los ciudadanos a través de las redes de familias, amigos, vecinos y trabajadores y la explotación de las complejas relaciones de identidad social, expectativas y obligación. Esto es, la gente participa no porque los partidos se lo pidan, sino porque la gente que conoce lo hace (Rosenstone y Hansen, 1993: 176). De este modo, cuando las elites deciden movilizar a los ciudadanos, (1) la

provisión de información y el interés individual por las elecciones se incrementan y, por tanto, se reducen los costes de votar, y (2) el suministro de razones para votar a cada uno de los partidos o candidatos se acentúa y, en consecuencia, también la distancia entre ellos, de modo que crecen los beneficios de votar. Así, la participación electoral en el nivel agregado es una función creciente de la competitividad, incluso si la percepción de esta competitividad está débilmente relacionada con la decisión individual de votar. En definitiva, el voto puede ser exclusivamente un acto de consumo y, sin embargo, existir una correlación entre la competitividad electoral y la participación electoral agregada (Aldrich, 1993: 268-269).

Esta propuesta de superación de la "paradoja del voto" basada en los rendimientos intrínsecos o expresivos del voto se asienta, sin embargo, en varias dificultades empíricas, sustantivas y metodológicas. Desde el punto de vista empírico, y pese a apostar por los contenidos subjetivos, la evidencia existente no respalda la teoría. La expresividad sólo es capaz de explicar de nuevo marginalmente la decisión de votar (Kan y Yang, 2001; Matsusaka y Palda, 1999). En segundo lugar, aunque la distinción entre los comportamientos expresivos e instrumentales no se antoja problemática en la teoría, en la realidad es sutil, sobre todo porque muchas actuaciones aparentemente expresivas son a simple vista equivalentes a las instrumentales (Lupia, 2001). En este sentido, para determinar efectivamente su naturaleza es necesario conocer las motivaciones de los participantes. Como se establece en el principio de racionalidad formulado por Popper, sin un conocimiento de los objetivos de los actores o de su definición de la situación no podemos decir nada sobre su comportamiento. Los modelos que defienden esta expresividad de la participación electoral, los más importantes de los cuales han sido ya mencionados, carecen precisamente de la información suficiente para hacer esta afirmación. Finalmente, la automática conversión en expresivos de todos los comportamientos que no se pueden explicar con las teorías instrumentales no se sustenta en microfundamentos sólidos. En este sentido, resulta sorprendente

que se prescindiera de la investigación en psicología. De este modo, algunas de las asunciones básicas de los modelos, como la dependencia del voto del número de seguidores de un partido o candidato, pero no de sus identidades (Schuessler, 2000a, 2000b), carecen de cualquier fundamento si se revisan desde las teorías sobre la persuasión (Eagley y Chaiken, 1993; Petty y Cacioppo, 1986).

5.4. La paradoja del voto desde la racionalidad limitada

Los análisis de los comportamientos humanos basados en la teoría de la elección racional se asientan en una simplificación del *explanandum*: los cursos de acción disponibles son siempre susceptibles de una definición en términos de costes y beneficios, de modo que el principio generativo de la acción es la maximización de su beneficio neto. Hay, sin embargo, muchas actuaciones que, en la medida en que descansan en creencias *normativas* o *cognitivas*, se escapan de las posibilidades de explicación de una concepción tan escueta de la racionalidad. Las razones que maneja el actor pueden ser fuertes sin que sean instrumentales y sin que, por tanto, puedan reducirse a diferenciales de utilidad. Se trata de las conocidas "paradojas", tales como las de la *Allais* (Allais, 1953) o, por supuesto, la del voto.

Las explicaciones de la participación electoral que se separan de la racionalidad instrumental asumen simplemente que las decisiones racionales se basan en razones, al margen de cuáles sean (Lupia et al., 2000: 7). La racionalidad tiene, pues, una naturaleza subjetiva o limitada: las desviaciones de las acciones de su curso de acción esperado en términos objetivamente racionales se explican de acuerdo con la hipótesis de que las acciones eran de hecho instrumentalmente racionales, pero no en relación a la situación definida objetivamente, sino de un modo subjetivo (Weber, 1922).

En la literatura se cuentan dos modelos que retoman esta racionalidad subjetiva para superar la “paradoja del voto”. En primer lugar, la participación electoral se explicaría de acuerdo con un error sistemático de los votantes cuando estiman la importancia de su voto. La ignorancia o mistificación de las consecuencias de sus acciones (ya sea a causa de la ausencia o los sesgos de la información o la insuficiencia de la capacidad computacional o de pensamiento; el inadecuado o inexistente manejo de los *trade-offs* entre objetivos; o, finalmente, el desconocimiento de las potenciales soluciones efectiva), conduce a que las razones que sustentan las decisiones sean pocas veces las mejores (Simon, 1995: 47). La explicación de Quattrone y Tversky (1987), basada en la distinción entre una causalidad *instrumental* y otra *diagnóstica*, es la explicación más conocida. Un individuo x puede razonar que en el electorado existen algunos ciudadanos que poseen su misma orientación política y otros que tienen la contraria. Esta dicotomía tiene dos consecuencias. Por un lado, la orientación política puede afectar a la probabilidad de votar. Existen, en este sentido, tres posibilidades: (1) la participación electoral entre los individuos que comparten las preferencias de x puede ser superior a la de los demás; (2) la participación electoral entre los individuos que comparten las preferencias de x puede ser inferior a la de los demás; y (3) no hay ninguna relación entre las dos variables. El individuo x puede que no sepa cuál de estos tres estados del mundo es el que se va a dar en las elecciones. Sin embargo, puede también razonar que, si vota, los individuos que comparten su orientación política y que piensan y actúan como él, también votarán. A la inversa, si se abstiene, estos mismos individuos se abstendrán. Puesto que su partido o candidato preferido sólo podría ganar si todos los electores que cuentan con las mismas preferencias que x votan, x puede decidir votar. Es decir, puede considerar que su voto es un diagnóstico de millones de votos y, por tanto, un signo de que su partido o candidato ganará.

La investigación empírica que apela a la arquitectura cognitiva y emocional de los votantes para explicar la participación es

amplia. Los estudios de Blais (2000), Blais y Young (1999), Blais, Young y Lapp (2000), Brunk (1980) o Frohlich et al. (1978) revisan precisamente la influencia de las percepciones individuales (distorsionadas) de la magnitud de las variables que integran la ecuación del cálculo del voto sobre la decisión de participar, aunque paradójicamente no se desmarcan de la racionalidad instrumental (objetiva) de los votantes. En fin, atacan empíricamente lo que defienden sustantivamente.

Sin embargo, esta hipótesis del error sistemático no es suficiente. Además de que muy pocos votantes manejan la ilusión de que su voto puede resultar decisivo, las respuestas a la paradoja del voto según la definición subjetiva de la acción o, más propiamente, los *marcos* no son sólo *ad hoc* sino que constituyen también típicas *cajas negras*: los mecanismos causales que se encuentran detrás están ausentes.

En segundo lugar, la racionalidad subjetiva weberiana se retoma en el modelo "cognitivo" de Boudon (1996, 1997, 1998a, 1998b) para dar cuenta de las acciones sociales dependientes de las creencias. Asentado, por supuesto, en el individualismo metodológico, aunque en su versión *débil*, Boudon plantea que la racionalidad instrumental de la economía neoclásica no es la única que rige el comportamiento humano. Existen otras razones de naturaleza cognitiva o axiológica que dependen de creencias sobre estados del mundo y no de las consecuencias probables de los cursos de acción. En un caso, *un actor hizo X porque consideraba que Z es probable o cierto*; en el otro, *porque creía que Z es justo o bueno*. Si la teoría de la elección racional establece que las actuaciones de los individuos tienen lugar porque éstos poseen buenas razones basadas en la comparación de los beneficios netos de las distintas alternativas, la integración de las dimensiones normativa y cognitiva en la racionalidad generaliza esta explicación retirando la restricción final. En definitiva, y como se desprende de la definición popperiana de la racionalidad, las personas actúan movidas por razones que sólo en ocasiones se reducen exclusivamente a un balance de costes y beneficios.

Ya sabemos que la minúscula probabilidad de que un voto sea decisivo imposibilita cualquier explicación instrumental de la participación electoral. Sin embargo, si la gente tiene buenas razones para creer que la democracia es el mejor régimen posible, y ésta se sustenta en la participación a través de las elecciones, los ciudadanos concluyen que, pese a sus costes, deben votar sobre la base de un silogismo práctico con fuertes premisas. En otras palabras, la participación electoral se consumaría, al igual que otros muchos actos, en nombre del deber o de cualquier otro principio moral. Votar sería, en definitiva, el resultado de la *legitimidad* o *respaldo difuso* de la democracia.

Por supuesto, si bien las democracias pueden contar con el apoyo de la mayoría de sus ciudadanos, algunos de ellos pueden decidir abstenerse, ya sea por *descontento político* —la discrepancia entre las actitudes positivas de carácter general respecto al sistema político y una valoración negativa de su funcionamiento— o cierta *desafección política* —el reflejo de un sentimiento de desconfianza y recelo hacia la vida política, aunque sin cuestionar el régimen político (Gunther y Montero, 2001b: 1056-1057). Pero, en su conjunto, mucha gente vota. La interacción de esta racionalidad axiológica de los votantes con la instrumentalidad de las elites, que realizan una movilización más intensa según la competitividad o la importancia de las elecciones, permite explicar fácilmente las variaciones en los niveles de abstención en función de las características de los procesos electorales.

No obstante, si se plantea solamente en estos términos, la explicación, además de tautológica, es una *caja negra*. En efecto, la ausencia de los mecanismos causales que dan cuenta de la aparición de este imperativo categórico para votar le confiere a la explicación un carácter *ad hoc* que es el que precisamente pretende rechazar. En mi opinión, las buenas razones para participar en las elecciones dependen de que se persuade a los ciudadanos de que la democracia es un régimen preferible a cualquier otro. En la investigación sobre cultura política, se concluye, en este sentido, que la legitimidad de las nuevas

democracias depende de que tenga lugar un cambio actitudinal durante la transición a la democracia y de que este cambio afecte al grado de apoyo del nuevo régimen y a la evaluación del anterior. Entre los elementos que posibilitan esta persuasión se cuentan el éxito en la transformación socio-económica o la intensidad del legado institucional del régimen autoritario o totalitario, si bien la variable más importante es la existencia de un acuerdo o convergencia democrática entre las principales fuerzas políticas y sociales (Torcal, 2002: cap. 7).

En cualquier caso, y aunque esta solución pueda contar con mayor solidez que otras, tampoco funciona empíricamente. El deber cívico, ya se operacionalice como respaldo a la democracia o como participación en elecciones anteriores, no pasa de ser una variable marginal más en la explicación de la participación electoral (Matsusaka y Palda, 1999).

5.5. ¿Qué sabemos en realidad sobre la participación electoral?

Pese a esta fuerte inversión de la ciencia política en la "paradoja del voto", ninguna de las teorías disponibles es capaz de explicar los niveles absolutos de participación, esto es, por qué algunos individuos votan y otros no. Sólo sabemos que ciertas variables individuales e institucionales, como la educación o los umbrales electorales, por ejemplo, aumentan o disminuyen la probabilidad de votar (Anduiza, 1999). En este sentido, las especificaciones menos parsimoniosas, que incluyen todas las variables relevantes que se sugieren en la literatura —más de tres docenas— apenas explican el 25 por ciento de la variación de la participación (Matsusaka y Palda, 1999).

Las razones de estas limitaciones empíricas de los modelos teóricos se encuentran en la propia naturaleza del voto. Como sostienen Aldrich (1993) o Barry (1978), la participación electoral es una decisión cuyos costes y beneficios son bajos para la mayoría de los votantes y, por tanto, *marginal*. Cualquier cambio,

aunque sea mínimo, en alguna de las variables intervinientes puede alterar el comportamiento de los actores. En decisiones *marginales* o de escasa relevancia como la participación electoral, sin embargo, son tantas las variables que afectan a sus costes y beneficios y, por tanto, tan numerosos los criterios de decisión posibles, fundamentalmente contruidos de un modo endógeno, que es una quimera pensar en la determinación de todos los componentes de las funciones de utilidad de todos los actores. En fin, no puede contestarse con una respuesta completa a la pregunta de "¿Quién vota?"⁵ (Aldrich, 1993: 264). De este modo, la ausencia de una explicación de la participación electoral es el resultado de la existencia de sesgos de especificación en las funciones de utilidad de los individuos que se escapan de nuestro control o, como diría Popper (1997), de las deficiencias en la definición de las lógicas situacionales que afrontan los agentes decisores. En otras palabras, no es posible plantear una ecuación de cálculo del voto que valga para todos los sujetos. La paradoja del voto es así, en sí misma, una *falacia individualista*: no es tal cuando se tiene en cuenta un solo individuo, pero se genera inevitablemente cuando se estudian los comportamientos de varios sujetos.

Pero esta explicación no puede encajarse en una concepción instrumental de la racionalidad, como pretende Aldrich (1993): la predicción en este caso es siempre la abstención. Para que esta naturaleza de acción de costes y beneficios bajos pueda dar cuenta de la participación electoral es imprescindible aceptar la racionalidad *limitada* de los votantes. Los individuos persiguen efectivamente ciertos objetivos, pero no sólo se adaptan a las circunstancias objetivas en las que se encuentran (como plantea la teoría de la elección racional), sino también a su propia constitución cognitiva y emotiva (Simon, 1996). La amplia variedad de valores y creencias que se encuentran en las distintas personas o en los mismos individuos en diferentes momentos

⁵ Knack (1994) demuestra, por ejemplo, que la lluvia afecta significativamente a la decisión de votar de aquellos individuos que carecen de un fuerte sentimiento del deber cívico.

impide, no obstante, que conozcamos *a priori* las conexiones entre acciones y objetivos y, en consecuencia, sus funciones de utilidad. La explicación de la participación electoral pasa, pues, por la aclaración de cuál es la información de la que dispone una persona, cuáles son sus creencias y sus deseos, a qué está prestando atención en un momento determinado y cuál es su estructuración del mundo que se encuentra a su alrededor. Sólo algunos de los valores que poseen los seres humanos pueden influir en sus acciones en cada situación, de modo que sus actuaciones dependen en gran medida de cuál sea su foco de atención y, en consecuencia, los valores y conocimientos que se evocan en cada momento (Simon, 1995). Y es que los individuos no consideran todos los aspectos de una decisión, ni son capaces de hacer todos los cálculos precisos. Sus juicios dependen de cómo se les presentan las alternativas (*framing*), tienen problemas para identificar los factores relevantes para tomar una decisión, cuentan con serias dificultades para realizar *trade-offs* entre dos o más atributos en una situación, y no actualizan completamente sus decisiones de acuerdo con la nueva información disponible sobre la probabilidad de los resultados, como establece la *regla de Bayes* (Jones, 2001: 45-47).

En definitiva, la capacidad de modelar la información que tienen los votantes es imperfecta, ya que (1) ninguna regla general dirige el proceso de búsqueda de información, sino que cada individuo emplea sus experiencias y valores idiosincrásicos; (2) incluso si existiera tal regla, los votantes tendrían muestras diferentes del conjunto completo de información disponible; y (3) aunque la información y la percepción fueran idénticas, las opiniones no lo serían, en la medida que las opiniones *ex ante* también difieren (Hinich y Munger, 1997: 172).

La consecuencia fundamental que se desprende de esta concepción del voto como una decisión de costes y beneficios bajos es que la dualidad expresividad-instrumentalidad no tiene demasiado sentido. Si se desconocen las funciones de utilidad de los individuos y, por tanto, *qué tienen en la cabeza* cuando votan, no es posible aclarar si sus acciones son instrumentales o

expresivas. Un votante puede estar pensando en el número de personas que van a participar y animarse entonces a votar sin tener en cuenta su influencia en el resultado; o puede ignorar o decidir ignorar los cálculos que establecen que un voto nunca puede ser decisivo y creer que su voto puede establecer alguna diferencia (Lupia, 2001). Puesto que (1) una buena parte de los comportamientos expresivos (entre los que cabría incluir el voto) son en apariencia equivalentes a los instrumentales y, como señalan Weber, Simon, o Popper, (2) el único modo de *entrar* en la mente de los individuos es a través de las pistas sobre sus objetivos que dejan en la forma de acciones y sus resultados, la distinción entre la expresividad o la instrumentalidad se escurre entre los dedos. Como ya apuntaba Simmel (2001: 169-170) en este sentido, "la exigencia de comprender objetivamente según todo aquello que encierra en sí significaciones, no puede nunca ser satisfecha en una medida plena (...) Allí donde la comprensión histórica es comprensión anímica, precisamente esta última no puede elevarse a la univocidad más plena, nunca puede decidir absolutamente entre una multiplicidad de principios explicativos, ni tan siquiera puede decidir entre una contraposición. La riqueza y la movilidad de las conexiones anímicas es tan grande que ninguna 'ley psicológica' está en condiciones de determinar fehacientemente el desarrollo ulterior de una determinada constelación anímica".

En el análisis de la elección de un partido o candidato, sin embargo, las especificaciones que se plantean explican la mayoría de la varianza del voto sin renunciar a la parsimonia. Si bien pocas veces sabemos más que ciertos objetivos son importantes para el votante mediano (las reglas de decisión siguen siendo individuales), y aunque de nuevo se nos escapen sus funciones de utilidad o el conocimiento de que en realidad están maximizando la utilidad, el comportamiento de casi todos los votantes se ajusta a una misma ecuación.

Estas significativas diferencias en nuestra capacidad explicativa se deben a que mientras que las variables que se tienen en cuenta en la participación electoral son indeterminadas y

potencialmente distintas entre los individuos, en la elección de un partido o candidato se fijan exógenamente y, por tanto, son iguales para casi todos los votantes. Las pautas cognitivas de los seres humanos —su limitada memoria en el corto plazo (Lodge, McGraw y Stroh, 1989), el procesamiento de la información a través de impresiones (Lodge, 1995), la prominencia de los atributos en la selección de características (Jones, 1994) o el establecimiento de prioridades para la elección política a través de las emociones (Marcus, Neuman, y MacKuen, 2000)—determinan que los partidos se centren durante las campañas electorales en pocos *sigues*, que se acompañan de un *marco interpretativo (frame)* que especifica la situación en la que tiene lugar la elección y las reglas de decisión que se deben emplear. Las campañas electorales se definen precisamente por la desigual relevancia de cuestiones potencialmente igual de importantes. Y es que las preferencias y/o las motivaciones de los votantes no son fijas y/o completamente exógenas, sino que también se construyen a través de la acción instrumental de las elites partidistas. En definitiva, y a diferencia de lo que sucede con la participación, en la elección de un partido o candidato pueden identificarse y medirse la mayoría de sus determinantes, mientras que son pocos los específicos de cada votante y, por tanto, no observables.

La explicación del comportamiento electoral, siempre en términos probabilísticos (Hinich y Munger, 1997) debe asentarse, pues, en (1) la identificación de los *issues* más prominentes en las campañas electorales, (2) la presentación de los mecanismos cognitivos que transforman los *inputs* (la información) en *outputs* (el voto) y (3) la revisión de las características individuales que interaccionan con estos dos primeros elementos.

CAPÍTULO 6

RACIONALIDAD LIMITADA DE LOS VOTANTES E INSTRUMENTAL DE LAS ELITES: UN MODELO DE EXPLICACIÓN DEL VOTO ESTRATEGICO

"Political conflict is not like an intercollegiate debate in which the opponents agree in advance on a definition of the issues. As a matter of act, *the definition of the alternatives is the supreme instrument of the power*; the antagonists can rarely agree on what the issues are because power is involved in the definition. He who determines what politics is about runs the country"

(Schattschneider, 1960: 68; subrayado en el original)

6.1. Nociones generales

En la revisión de la "paradoja del voto" y de los fundamentos de la explicación del voto estratégico basada en la teoría de la elección racional se ha constatado la imposibilidad de dar cuenta de las decisiones individuales de votar y de elegir a un partido o candidato, ya sea sincera o estratégicamente, en términos instrumentales. La ausencia de una conexión lógica entre la participación electoral y la consecución del resultado deseado, a

diferencia de lo que sucede en los intercambios económicos, desecha que el voto pueda ser simplemente un acto de inversión. Su naturaleza de actividad de costes y beneficios bajos, fundamentada en la racionalidad limitada de los electores, significa precisamente que los valores y creencias que se manejan y, por tanto, las relaciones entre acciones y objetivos —la expresividad o instrumentalidad— dependen de cuáles sean las fuerzas motivacionales dominantes y los criterios de decisión a los que se apele en cada momento.

Quiere esto decir que la integración de comportamientos generalizados que se antojan exclusivamente instrumentales, como la mayor participación en las elecciones más competidas o, sobre todo, el voto estratégico, en esta concepción del voto y de los votantes sólo puede conseguirse cuando se acepta la racionalidad instrumental de las elites partidistas. Por un lado, "decir que la competitividad incrementa la probabilidad de ser decisivo es como decir que es más probable que los hombres altos golpeen con su cabeza la luna" (Schwartz, 1987: 118). Por otro, los votantes tienen demasiado poco en juego en las elecciones para actuar estratégicamente sin la existencia de alguna influencia exógena (Aldrich, 1993, 1997; Meehl, 1977; Riker, 1982). En efecto, las elites siguen los cursos de acción que les permiten conseguir resultados que en caso contrario no obtendrían, de modo que sus esfuerzos de movilización electoral responden al modelo de cálculo del voto sugerido por Downs (1957). La movilización tiene lugar cuando la probabilidad de que sea decisiva en las elecciones (**p**) multiplicado por sus beneficios (**B**) supera los costes (**C**) (Cox, 1999b; Cox, Rosenbluth y Thies, 1998). En consecuencia, *ceteris paribus*, cuando las elecciones son competidas, los esfuerzos de los partidos o candidatos son más intensos, puesto que la probabilidad de que resulten determinantes es mayor. El mecanismo que explica el aumento de la participación electoral cuando existe una mayor vulnerabilidad del gobierno no es, pues, la instrumentalidad de unos votantes que buscan maximizar la influencia de su acción, sino la reducción de los costes y el incremento de los beneficios de votar que genera la

movilización electoral de los partidos, ya sea directa o indirectamente a través de las redes sociales. A su vez, la aparición significativa del voto estratégico en unas elecciones es el resultado de un ejercicio de *herestética* de los partidos o candidatos, esto es, de su capacidad de estructurar la competición electoral para poder ganar (Riker, 1986a: ix). El supuesto básico es que los partidos o candidatos quieren ganar las elecciones como sea. Cuando, de acuerdo con las encuestas, sus políticas o propuestas no han satisfecho al votante mediano, no esperan pasivamente un veredicto electoral probablemente desfavorable o, cuando menos, incierto. Al contrario, y al igual que sucede en los problemas de *accountability* (Jacobs y Shapiro, 1994b; Maravall, 1999; Page y Shapiro, 1983, 1992; Stokes, 1997, 1999) siguen estrategias de manipulación basadas en la situación de información asimétrica existente entre políticos y ciudadanos: la activación del voto estratégico es una de ellas. Las preferencias electorales de los individuos no se consideran, por tanto, fijas y totalmente exógenas, sino variables y parcialmente endógenas: las elites pueden *moldear* el comportamiento de los votantes alterando sus condiciones de elección, sin que sea necesaria la persuasión o cambio de creencias.

En su análisis del *arte de la manipulación política*, Riker (1986a: 34) establece implícitamente la secuencia básica del voto estratégico que se propone en esta investigación: el fracaso en la coordinación electoral de los partidos o candidatos posibilita, en su caso, la inducción de la coordinación de los votantes. Puesto que las victorias en política tienen lugar porque los ganadores convencen a otros para que se sumen a ellos, cuando un político está en desventaja tiene a su disposición, según Riker, dos recursos para transformar su derrota segura en una posible victoria: las alianzas con otros políticos que se encuentren en unas circunstancias similares y, si éstas no son posibles, la redefinición de la competición para que los antiguos rivales deseen alinearse con él. Esta reestructuración de la situación depende de la invención de un nuevo punto de vista y de la capacidad retórica de convencer a los individuos indiferentes para que adopten la

novedad, aunque no resulten persuadidos. La formación de buena parte de la opinión pública es, en este sentido, un proceso estratégico en el que los líderes de opinión tratan de persuadir al público para que piense sobre determinados *issues* de acuerdo con ciertos parámetros para activar valores existentes, prejuicios o ideas (Edelman, 1964).

En las elecciones, siempre existe un menor número de escaños en disputa que candidatos dispuestos a conseguirlos. Para lograr alguno de estos puestos de diputado, es necesario reunir un número suficiente de apoyos en el electorado. Como ya sabemos, una posibilidad es convencer a los votantes de que un partido o candidato particular es mejor que las alternativas. Sin embargo, cuando existe un elevado número competidores más o menos similares en cuanto a su competencia y oferta —todos ofrecen el mismo bien a un precio idéntico—, la consecución de esta cantidad de votos necesaria requiere, además, limitar el número real de competidores a través de la fusión o coalición de listas o candidaturas¹, reducir mediante el voto estratégico el número de partidos o candidatos a los que respaldan los votantes, o seguir ambos criterios. Estos procesos de limitación de la entrada de competidores o de la dispersión del voto suponen, en definitiva, la

¹No obstante, esta estrategia no siempre tiene este resultado, puesto que también puede suponer la desmovilización de los votantes contrarios a la fusión. *Ceteris paribus*, siempre que el número de desmovilizados sea superior al de votantes potenciales del partido o candidato más pequeño, la coalición es perjudicial para el partido más grande, aunque no necesariamente para el pequeño, puesto que puede conseguir más escaños de los que conseguiría compitiendo en solitario. En España hay buenos ejemplos de esta situación. En las elecciones generales del 2000, el pacto entre el PSOE e IU, aunque luego no cristalizó en la fusión de listas o al menos en la retirada de IU en algunas circunscripciones, no supuso, antes al contrario, un incremento de votos para ambos (Barreiro, 2001). En las elecciones autonómicas gallegas de 1997, la coalición electoral entre el PSG-PSOE, Esquerda de Galicia y Os Verdes supuso una notable reducción en el número total de votos de los tres partidos respecto a las elecciones anteriores, cuando competían en solitario, aunque en el caso de Esquerda de Galicia el pacto les permitió conseguir dos escaños que de otro modo no lograrían.

coordinación de las acciones de más de un actor, ya sean los votantes o los partidos o candidatos (Cox, 1997, 1999a).

Este recurso de los partidos a la herestética puede ilustrarse a través del siguiente ejemplo de coordinación electoral. Imaginemos, retomando el caso descrito por Cox (1999a: 149-151), una competición electoral en un distrito uninominal entre tres partidos: uno en la derecha y dos en la izquierda, uno mayoritario, A, y otro minoritario, B. Supongamos, además, que si compiten los dos partidos de izquierda, la probabilidad de que el partido de derecha gane el escaño es 1. Es decir, la izquierda sólo podría ganar el escaño si se coordina alrededor de un solo competidor. Para conseguir el diputado en juego, A, que se encuentra en una posición de desventaja respecto al partido de la derecha, tiene dos posibilidades, como sugeriría Riker: la fusión o coalición con B y, si ésta no es posible, intentar que todos o buena parte de los seguidores de B le apoyen estratégicamente. Dada la naturaleza de bajo coste y beneficio del voto, asentada en la racionalidad limitada de los votantes, esta conversión sólo se puede lograr cambiando las consideraciones que manejan los simpatizantes de B cuando deciden a quién votar, de modo que evitar la victoria del partido de la derecha o no *malgastar* el voto sea el criterio decisional más importante. En otras palabras, la coordinación electoral (exógena) de los votantes es una consecuencia intencionada de los esfuerzos de las elites para ganar las elecciones a través de la redefinición de las condiciones de competición.

La existencia de esta oportunidad para la activación del voto estratégico no sólo está en función del fracaso total o parcial en la coordinación de los partidos, sino también del sistema electoral, la competitividad y el sistema de partidos. Su aprovechamiento depende, a su vez, de cuántos votos puede conseguir efectivamente un partido con la movilización, es decir, de la capacidad de sus estrategias y *estructuras de movilización*. En otras palabras, es necesario que exista un nivel de esfuerzo en la movilización tal que los beneficios superen los costes.

La asunción de estos dos supuestos sobre las motivaciones del comportamiento de las elites y los votantes tiene una última consecuencia metodológica. La generación de incentivos para participar y votar estratégicamente a través de la movilización de las elites sólo puede tener lugar si se acepta que los individuos no están aislados, como establece la teoría de la elección racional más ortodoxa, sino que son interdependientes y están integrados y ligados entre sí a través de redes, grupos y otras formaciones sociales que condicionan en gran medida las oportunidades para el intercambio de información política (Eulau, 1986). Si los electorados estuvieran compuestos de ciudadanos aislados, los partidos no podrían jugar ningún papel en la movilización electoral: tendrían que reclutar uno por uno a sus votantes, cada voto debería ser asegurado y cada persona convencida individualmente. Por supuesto, tal empresa no es posible en la medida en que sus costes siempre superan los beneficios. La conexión de los ciudadanos a través de pautas estructuradas de interacción social, como sostiene el análisis contextual, transforma radicalmente la oportunidad y el potencial de los partidos: la movilización electoral de los partidos pasa a un primer plano (Huckfeldt y Sprague, 1995: 21-22). Estos esfuerzos de movilización de las elites se centran en los individuos arraigados en densas redes sociales con el objetivo de generar una movilización secundaria exitosa (Cox, 1999b; Cox, Thies y Rosenbluth, 1998; Rosenstone y Hansen, 1993). En este sentido, y como ya apunta Downs (1957), los individuos consumen la información que suministra la estructura y las situaciones sociales en las que se integran, aunque guiados por los mecanismos de percepción individual (Huckfeldt y Sprague, 1995).

6.2. Un modelo de explicación alternativo del voto estratégico

En el análisis de la generación de *cleavages* (Kalyvas, 1996: 8-9; Laitin, 1998: 11-13; Przeworski y Sprague, 1986: 10-11 y 143; Sartori, 1969: 89), movimientos sociales (McAdam, McCarthy y

Zald, 1999: cap. 1) o nacionalismos (Máiz, 1997), la literatura se asienta en un creciente consenso sobre la convicción de que la religión, la clase, la identidad nacional o el interés personal se convierten en las fuerzas motivacionales dominantes del comportamiento individual como una consecuencia intencionada de los esfuerzos estratégicos de las elites. Es decir, ningún conflicto político que adquiere relevancia en una sociedad es simplemente un dato primordial, sino que es el resultado contingente e incierto de un proceso de construcción en manos de unas elites o empresarios políticos que se comportan instrumentalmente. Como señala gráficamente Laitin (1998: 11), las identidades políticas no se heredan como el color de la piel, sino que son construidas por empresarios políticos como un objeto de arte. De este modo, las preferencias individuales no sólo dependen de las características y predisposiciones individuales y de las de la población del alrededor (Huckfeldt y Sprague, 1995: 61), sino también de la capacidad de las elites para activar en cada momento tal o cual división social o *issue*. Se trata, en definitiva, de un salto desde el *primordialismo* al *constructivismo* (Armstrong, 1995).

En los estudios electorales, sin embargo, los procesos que explican la importancia desigual de dimensiones potencialmente iguales en las decisiones de los votantes resultan normalmente una *caja negra*. En la medida en que la investigación suele asumir que se puede dar cuenta de los comportamientos de acuerdo con sus determinantes individuales y contextuales, el mecanismo causal que establece la transición entre los niveles agregado e individual o mecanismo macro-micro es simplemente un coeficiente de regresión. Los votantes tienen así una perfecta adaptación de sus procesos decisionales, basada en una racionalidad perfecta y una información óptima, a las *long* y *short-term forces* en cada una de las elecciones. Son ellos, en fin, los que descuentan o acentúan la relevancia de *cleavages* e *issues* en cada caso.

El análisis del voto estratégico constituye un ejemplo palmario de estas dificultades. El supuesto de las expectativas racionales y la racionalidad instrumental de los votantes que establece la teoría

de la elección racional y la consiguiente marginación del papel de los partidos o candidatos asienta la explicación del voto estratégico en una fenomenal inconsistencia. Algunos de estos votantes omniscientes abandonan a su primera preferencia de partido a cambio de incrementar la probabilidad de que su voto sea decisivo en una cantidad infinitesimal, cero en cualquier caso. Pero más sorprendente es que, por un lado, se apele a la racionalidad instrumental cuando se explica a quién votan los individuos, pero que, por otro, se obvие cuando se explica por qué votan. Puesto que los costes de la participación son siempre mayores que sus beneficios instrumentales, el voto, ya sea sincero o estratégico, es una quimera.

La explicación del voto estratégico que propongo en esta investigación abandona precisamente esta racionalidad instrumental de los votantes característica de la teoría microeconómica o, en otras palabras, el supuesto de la perfecta adaptación de los procesos decisionales de unos votantes que responden al modelo del *Homo economicus*. De este modo, en la explicación planteada, que bien se podría denominar *constructivista*, el voto estratégico no se considera ya como la respuesta óptima de los votantes a una oportunidad percibida *individualmente* como tal. Al contrario, esta oportunidad es el resultado de un proceso de construcción en manos de los partidos o candidatos en unas determinadas condiciones institucionales y a partir de ciertos recursos organizativos.

La eventual aparición significativa del voto estratégico requiere, pues, la concurrencia de varias condiciones exigentes de la estructura institucional, las acciones instrumentales de las elites y las características de los votantes que se pueden resumir de la siguiente manera:

1. una favorable *estructura de oportunidad* integrada por dimensiones formales e informales, constantes y variables, como el sistema electoral, la competitividad y el sistema de partidos, percibida como tal por los partidos;

2. una eficaz movilización electoral de los partidos, directa e indirecta, que sea capaz de generar, a través de un trabajo organizativo e interpretativo, un incentivo para el voto estratégico de los seguidores de los competidores minoritarios próximos ideológicamente;

3. unas características adecuadas de los potenciales votantes estratégicos en cuanto a su estructura de preferencias, sus *anclajes* partidistas y su conocimiento de las implicaciones estratégicas de la interacción entre el sistema electoral y el de partidos.

En definitiva, el comportamiento estratégico de los electores responde a la concatenación de varias condiciones situacionales, motivacionales e informacionales que no son individualmente suficientes pero sí necesarias. Si alguna de ellas o de sus componentes no incentiva el voto estratégico, no es posible su aparición generalizada. El protagonismo del voto estratégico pasa ahora de los individuos a las elites: los votantes, en su caso, simplemente *compran* el argumento y actúan en consecuencia.

A. La estructura de oportunidad para el voto estratégico

La naturaleza y alcance de la estructura de oportunidad² para el voto estratégico depende de la interacción entre la permisividad del sistema electoral, la fragmentación del sistema de partidos y la competitividad o importancia de cada una de las elecciones: *cuanto más exigente sea un sistema electoral, más fragmentado*

²En el modelo de análisis de los movimientos sociales, la oportunidad política se refiere a señales continuas —aunque no necesariamente permanentes, formales o nacionales— percibidas por los agentes sociales o políticos que les animan o desaniman a utilizar los recursos con los que cuentan para la movilización (Tarrow, 1999: 89). Es decir, la estructura de oportunidad política sistematiza los elementos políticos, estratégicos e institucionales —el grado de apertura relativa del sistema político, la estabilidad o inestabilidad de los alineamientos entre elites, la presencia o ausencia de aliados entre las elites, y la capacidad del Estado y su propensión a la represión—, que facilitan o dificultan el desarrollo de los movimientos sociales.

esté un sistema de partidos y más cerrada o importante sea la competición electoral, más favorable será la estructura de oportunidad y, por tanto, mayor será la probabilidad de un voto estratégico ampliamente extendido. Además, es imprescindible que todas y cada una de estas tres dimensiones incentiven el voto estratégico. Así, si cualquiera de ellas no lo hace, no es posible un voto estratégico significativo: cuando las magnitudes de las circunscripciones son muy grandes o hay un distrito único, el sistema de partidos es bipartidista y/o las elecciones no son competidas o importantes, desaparecen los incentivos para la activación del voto estratégico.

La apertura de las estructuras de oportunidad nacional y locales y, por tanto, los incentivos para el voto estratégico *portfolio* y *seat-maximization* no son necesariamente los mismos. Su grado de coincidencia está en función de la varianza de estas tres variables entre los dos niveles y dentro del local. Tampoco las estructuras de oportunidad son idénticas en diferentes elecciones en un mismo país. Aunque el sistema de partidos y, sobre todo, el sistema electoral sean constantes, la competitividad puede variar significativamente. Por lo tanto, puede existir una oportunidad para el voto estratégico *portfolio-maximization*, pero no para *seat-maximization*, y a la inversa. Igualmente, es posible que existan incentivos para el voto estratégico *seat-maximization* sólo en algunos distritos.

En consecuencia, la coordinación electoral de los individuos a través del voto estratégico es contingente en el espacio y en el tiempo y exógena o canalizada a través de los partidos o candidatos. Y, por supuesto, no responde necesariamente a las mismas pautas: los partidos que cuentan con características focales que posibilitan el voto estratégico, como luego veremos, pueden ser variables entre las elecciones y los distritos, fundamentalmente en los sistemas de representación proporcional. Si invertimos la relación de causalidad, la proclividad al voto estratégico de los individuos determina el grado en que los incentivos institucionales son anticipados en sus decisiones (Gschwend, 2001a: 127).

Puesto que el voto estratégico es el último episodio de una secuencia amplia de coordinación electoral, sólo puede manifestarse cuando la coordinación de las organizaciones partidistas no ha resultado completamente exitosa en un período anterior. Así, si los partidos o candidatos anticipan perfectamente los efectos mecánico y psicológico del sistema electoral, de modo que, ya sea través de coaliciones, fusiones o retiradas, el número de competidores en cada circunscripción no supera $M+1$ (donde M es la magnitud de del distrito), no hay oportunidad para el voto estratégico *seat-maximization*³. Si, además, como ocurre en los sistemas electorales de mayoría relativa en distritos uninominales sin *cleavages*, aunque sean localmente concentrados, los sistemas de partidos locales son un microcosmos del nacional (en el sentido de que todos los partidos o candidatos que cuentan con algún escaño pueden participar en la formación del gobierno) también desaparece la oportunidad para el voto estratégico *portfolio-maximization*. Es decir, la posibilidad del voto estratégico es originalmente la consecuencia no intencionada del fracaso en la coordinación electoral de los partidos o candidatos en el momento t , si bien su aparición efectiva en $t+1$ depende de una movilización expresa: en el caso del partido mayoritario, puede minimizar parcial o totalmente los costes del fracaso de esta coordinación, mientras que en el del minoritario puede incrementarlos hasta un teórico nivel máximo que lleva a su desaparición. En definitiva, un competidor minoritario cuenta con un mayor incentivo para la coordinación que uno mayoritario, tanto más cuanto más amplia sea la distancia en votos entre ambos y, por tanto, más probable sea la consecución de un equilibrio *duvergeriano*.

La aparición del voto estratégico *seat-maximization* sólo puede tener lugar cuando esta coordinación local en la entrada de partidos o candidatos en la competición electoral no es absoluta y, por tanto, más de $M+1$ candidaturas se disputan los escaños en juego en un distrito. Si los votantes siguen una racionalidad

³ El tipo de voto estratégico al que se alude es el que intenta evitar *malgastar* el voto. Otros tipos de comportamientos estratégicos de los votantes siguen siendo posibles (Cox, 1997: 272).

instrumental en el corto plazo o, si se prefiere, tienen una perfecta adaptación inducida a la dinámica de la interacción entre el sistema de partidos y el electoral, los votos tenderán a concentrarse en un máximo de $M+1$ partidos o candidatos, donde M es ahora el grado de equilibrio de la concentración del voto en competiciones multipartidistas y no el número de candidaturas que entran. Cuando en una circunscripción está claro *ex ante* quién va a ser el primer perdedor o no ganador de un escaño y quién el segundo y, en consecuencia, todos reconocen que este segundo perdedor carece de cualquier posibilidad de lograr el último escaño en juego, ese perdedor sufrirá la deserción de todos o buena parte de sus seguidores cuando se active el voto estratégico. Este resultado es lo que se denomina un *equilibrio duvergeriano* (Cox, 1994, 1997, 1999a; Cox y Shugart, 1996). Por supuesto, *cuanto menor sea la coordinación electoral local de los partidos o candidatos, más probable es que existe un voto estratégico seat-maximization significativo.*

La explicación de esta fijación del número máximo de partidos o candidatos en una circunscripción en $M+1$ y no en M resulta bastante intuitiva (Reed, 1991: 339-340). Si todos los partidos o candidatos sólo compitieran en aquellas circunscripciones en las que tienen asegurado algún escaño, el resultado sería una situación no competitiva: el número de competidores sería igual al número de diputados en juego, nunca perdería nadie y no habría votos sin representación. Sin embargo, esto no puede ser un equilibrio, dado que un partido siempre tiene un incentivo para incluir un candidato más, o un partido o candidato que se presente en otros distritos puede decidir competir en una circunscripción determinada y tener asegurados el mismo número de escaños. Imaginemos, por ejemplo, como se plantea en el análisis de Reed (1991) sobre el sistema electoral japonés, un distrito con dos escaños y en el que dos partidos tienen el suficiente número de votos para conseguir un representante cada uno. Si un partido presenta un solo candidato, el otro puede presentar dos o más, y seguir teniendo garantizado su escaño. Si un oponente sólo compite por los escaños supuestamente seguros, el otro obtiene

todos los restantes. Dada la incertidumbre relativa de las elecciones y la competitividad de los partidos, siempre existe un incentivo para presentar un candidato extra.

No obstante, en la medida en que los partidos no sigan una racionalidad instrumental en el corto plazo que suponga su coordinación electoral, ya sea por la desestructuración del sistema de partidos o la inexistencia de encuestas relevantes, por ejemplo, el número de competidores puede superar el umbral $M+1$ (Cox, 1994, 1997, 1999a; Cox y Shugart, 1996). Si, además, se incorporan en esta teoría de la elección racional sobre la formación de las estrategias partidistas las preferencias de los actores, su carácter cognitivo, los límites organizativos e institucionales o las diferentes interpretaciones de las reglas del juego (Kitschelt, 1994a, 1994b), el número de competidores puede superar este umbral aun cuando se satisfagan estas exigencias del modelo. La ausencia de algunas coaliciones electorales en el centro-derecha en España en los últimos años setenta y primeros ochenta, por ejemplo, estuvo fundamentalmente ligada a las animosidades personales, el deseo de respetar las tradiciones y la integridad de la institución del partido, o a la preocupación por la forma en que ciertas configuraciones de sistemas de partidos podrían amenazar la estabilidad del régimen (Gunther, 1989; Gunther y Sani, 1986; Gunther, Sani y Shabad, 1986).

Por otro lado, la aparición del voto estratégico *portfolio-maximization* sólo puede tener lugar cuando la coordinación nacional en la entrada de partidos o candidatos en la competición electoral no es perfecta y, por tanto, más de $M+1$ candidaturas se disputan la formación del gobierno (donde M es el grado de equilibrio en la concentración de los escaños). Este resultado responde a los mismos supuestos y mecanismos que funcionan en la regla $M+1$ que establece el voto estratégico *seat-maximization*. Cuando en un Parlamento está claro *ex ante* quién va a ser el primer partido que *no* resulta necesario para formar un gobierno, ese partido sufrirá la deserción de todos o buena parte de sus seguidores cuando se active el voto estratégico. En definitiva, *cuanto menor sea la coordinación electoral nacional de los*

partidos o candidatos, más probable es que existe un voto estratégico portfolio-maximization significativo.

Veamos ahora las tres dimensiones de esta estructura de oportunidad para la aparición del voto estratégico:

1. *La permisividad de las circunscripciones:* Desde la investigación pionera de Rae (1971) sabemos que la variable institucional más influyente en la entrada en la competición electoral de los partidos o candidatos es la magnitud de la circunscripción. *Ceteris paribus*, cuanto mayor es la magnitud del distrito, mayor es el número de competidores. En consecuencia, el número de individuos cuya primera preferencia de partido o candidato no tiene expectativas de conseguir representación y, por tanto, la *población de riesgo* para el voto estratégico *seat-maximization* se reducen.

La negación de Duverger (1950, 1951) de la existencia de un voto estratégico en los sistemas de representación proporcional y, en consecuencia, su tendencia hacia el multipartidismo, descansa precisamente en la constatación de este efecto mecánico de la magnitud de las circunscripciones. Si en los sistemas de representación proporcional los partidos o candidatos minoritarios no sufren los sesgos desproporcionales de las reglas electorales, sus votantes no deberían de tener incentivos para el comportamiento estratégico. Los análisis posteriores de Leys (1959), Sartori (1968) y, en una perspectiva más formal, Gibbard (1973) y Satterthwaite (1975) demuestran, sin embargo, que el voto estratégico puede aparecer también en los sistemas de representación proporcional y, en general, en todos los sistemas de votación cuando el número de puestos a elegir es reducido. Los sistemas electorales mayoritarios y los de representación proporcional basados en las fórmulas del resto mayor o la media más alta tienen, en este sentido, una misma tolerancia al número de partidos o candidatos: los niveles de equilibrio del voto estratégico imponen un idéntico límite superior al número viable de competidores, $M+1$ (donde M es la magnitud de la circunscripción) (Cox, 1997; Cox y Shugart, 1996).

La elevada permisividad de todas o algunas circunscripciones o la concentración regional de las bases de los apoyos partidistas en los sistemas de mayoría relativa en distritos uninominales⁴, puede permitir que partidos o candidatos nacionales o locales sin los apoyos suficientes para participar en la formación de los gobiernos tengan, no obstante, algún escaño. Aparece, por tanto, la posibilidad del voto estratégico *portfolio-maximization*.

Esta superposición imperfecta de los sistemas de partidos *parlamentarios* locales y nacionales supone que, a diferencia de lo que sucede en los sistemas de mayoría relativa sin *cleavages*, la información necesaria para la coordinación electoral de los votantes sea más específica y exigente. Es decir, las expectativas sobre los resultados necesarios para el voto estratégico *portfolio-maximization* no son útiles para el *seat-maximization*, y a la inversa.

En los Estados federales o/y multinacionales, esta interacción es aún más intrincada. El federalismo puede suponer una restricción institucional para la coordinación electoral que incrementa el número de competidores en el nivel local. Las teorías que dan cuenta de este efecto de la estructura territorial son dos. Por un lado, las elecciones subnacionales *contaminarían* las nacionales: los partidos de ámbito no estatal sin posibilidades efectivas de obtener representación en las elecciones nacionales, pero que cuentan con una significativa presencia en la *arena* subnacional, también compiten en las elecciones nacionales. Por otro, el sistema de partidos nacional *contaminaría* el local: los partidos de ámbito estatal sin posibilidades efectivas de conseguir representación en algunas circunscripciones compiten en cualquier caso para mantener la vocación de estatalidad y conseguir mayor presencia en las elecciones subnacionales futuras (Cox, 1997; Geddes y Benton, 1997; Magaloni, 1997, 2000).

En definitiva, las hipótesis parciales sobre la influencia de la permisividad de las circunscripciones y su interacción con los *cleavages* regionalmente concentrados son varios. En primer

⁴ El sistema de partidos nacional es más grande que el promedio de los locales en este segundo caso, aunque no siempre en el primero.

lugar, cuanto menor sea la magnitud de un distrito, más probable es la aparición del voto estratégico *seat-maximization*. En segundo lugar, cuanto mayor sea la permisividad de las circunscripciones o más concentrados regionalmente se encuentren las bases de los apoyos partidistas, más probable es el voto estratégico *portfolio-maximization*. Finalmente, cuanto más difieran los sistemas de partidos parlamentarios nacional y locales, mayores son las exigencias informacionales para el voto estratégico y, por tanto, menos probable es su aparición.

2. *La fragmentación del sistema de partidos*: El voto estratégico depende también de la distribución esperada de los votos y/o los escaños entre los partidos o candidatos. En la competición electoral en un distrito, el incentivo para el voto estratégico *seat-maximization* depende de la llamada *distancia de la competición*, esto es, la diferencia entre los porcentajes de voto de una primera preferencia de partido o candidato sin posibilidades de conseguir representación y una segunda que sí cuenta con expectativas de obtener algún escaño (Evans y Heath, 1993; Fisher, 1999, 2001; Franklin, Niemi y Whitten, 1994; Heath y Evans, 1994; Niemi, Whitten y Franklin, 1992, 1993). La hipótesis es que *cuanto mayor sea la distancia de la competición, más probable es el voto estratégico seat-maximization*.

Para ilustrar esta relación, imaginemos dos escenarios de competición en un distrito uninominal entre tres partidos o candidatos, uno en la derecha, C, y dos en la izquierda, B y A. En el primero, las expectativas sobre los porcentajes de voto de cada uno son 45 por ciento, 45 por ciento y 10 por ciento, respectivamente. En el segundo, las expectativas son 46 por ciento, 27 por ciento y 27 por ciento, respectivamente. En ambos casos, por tanto, la coordinación de las elites ha fracasado: el número de competidores excede el máximo que puede tolerar la circunscripción, de modo que B cuenta con un incentivo para activar el voto estratégico de los seguidores de A en los dos escenarios, mientras que A también puede intentar la activación

del comportamiento estratégico de los seguidores de B en el segundo escenario.

En la primera competición, y dada la competitividad de la circunscripción, el escaso apoyo esperado del partido A incentiva intensamente que sus seguidores, animados por B, voten estratégicamente a B y generen así un *equilibrio duvergeriano*: el nivel de voto estratégico es tal que sólo C y B obtienen apoyo. En el segundo, y aunque la coordinación perfecta de los votantes de A y B les permitiría ganar el escaño en disputa, el resultado es, por el contrario, un *equilibrio no duvergeriano*: el margen que separa a A y B es tan reducido, inexistente más bien, que los votantes no pueden decidir a cuál de ellos descartan. El número de partidos supera el umbral $M+1$, si bien se trata de un *equilibrio* muy inestable que en las siguientes elecciones probablemente sea abandonado en favor de uno *duvergeriano*⁵.

Por su parte, la oportunidad para el voto estratégico *portfolio-maximization* está en función de la distribución esperada de los escaños entre los partidos como resultado de la agregación de las asignaciones en las circunscripciones. El incentivo para este segundo tipo de voto estratégico depende de lo que se puede denominar *distancia del gobierno*, esto es, la diferencia entre los porcentajes de escaños de la segunda y la tercera preferencia o entre las posibles coaliciones que se puedan formar de acuerdo con los anuncios de las élites o lo sucedido en anteriores legislaturas. La hipótesis es que *cuanto mayor sea la distancia del*

⁵Estos dos equilibrios en los que existe un voto estratégico completo o no existe ninguno asumen que los votantes conocen perfectamente la distribución del voto entre los partidos o candidatos. Si bien Cox (1997) señala que la relajación de este supuesto no afectaría el carácter de los resultados de equilibrio, Myatt (2000, 2002a, 2002b) demuestra que no es así. Si los votantes no están seguros de cuáles son los apoyos de los partidos o candidatos, entonces no podrán establecer qué par estará empatado en la cabeza si es que hay un empate. De este modo, existe cierta probabilidad de que este empate en la cabeza implique al tercer partido o candidato de acuerdo con las preferencias sinceras. Por lo tanto, sería óptimo para algunos seguidores de este tercer competidor votar sinceramente y generar así un *equilibrio no duvergeriano* en el que los tres partidos o candidatos reciben algún apoyo.

gobierno, ya sea a favor o en contra del gobierno deseado, más probable es el voto estratégico portfolio-maximization.

Para explicar el funcionamiento de esta *distancia de gobierno* y su interacción con la posibilidad de gobiernos de coalición, imaginemos cuatro escenarios de competición nacionales entre los tres partidos o candidatos anteriores, C, B y A. En el primero, las expectativas sobre los porcentajes de escaños de cada uno son 60 por ciento, 30 por ciento y 10 por ciento, respectivamente. En el segundo, las expectativas son 30 por ciento, 60 por ciento y 10 por ciento, respectivamente. En el tercero, las expectativas son 45 por ciento, 40 por ciento y 15 por ciento, respectivamente y, además, los votantes saben que A en ningún caso gobernará en coalición con B⁶. Finalmente, en el cuarto las expectativas son 45 por ciento, 40 por ciento y 15 por ciento, respectivamente y, además, los votantes saben que A está dispuesto a gobernar en coalición con B.

Sólo en el tercer escenario cuenta B con la capacidad y el incentivo para activar el voto estratégico *portfolio-maximization* de los seguidores de A. Si, al margen de cuáles sean las expectativas de A en cada circunscripción, sus votantes apoyan a B, este partido gobernará en solitario y evitarán que lo haga C.

Sin embargo, el efecto esperado de la *distancia de competición* y *gobierno* sobre la probabilidad del voto estratégico es curvilíneo en lugar de lineal, al menos en los distritos uninominales: cuando esta distancia supera un determinado umbral, el voto estratégico de los seguidores del partido minoritario no tienen ninguna consecuencia en la distribución de los escaños.

3. *La vulnerabilidad del gobierno o la importancia de las elecciones:* La aparición significativa del voto estratégico depende positivamente, ya sea para la teoría de la elección racional o para la *constructivista*, de la vulnerabilidad del gobierno o, en su

⁶Este escenario es el que existía en las elecciones autonómicas andaluzas de 1996. La negativa de IU a entrar en el gobierno tras las elecciones de 1994 incentivó el voto estratégico *portfolio-maximization* de sus seguidores en las elecciones de 1996.

defecto, de que las elecciones sean *críticas* (Key, 1955). La vulnerabilidad de un gobierno puede ser definida como la probabilidad de que sea desbancado y sustituido o al menos modificado en su composición como consecuencia de los cambios en las decisiones de los votantes. La vulnerabilidad tiene dos efectos psicológicos: (1) los partidos perciben la oportunidad de ganar o perder el bien exclusivo de la autoridad pública y (2) los votantes perciben un incremento en el potencial impacto de su voto en el resultado final de la formación o renovación del gobierno (Bartolini, 2000: 52). El indicador de la vulnerabilidad más usado es la diferencia entre los porcentajes de voto de los dos principales partidos o candidatos: cuanto mayor sea esta diferencia, menor es la vulnerabilidad o competitividad. De este modo, cuanto más elevada sea la competitividad electoral nacional, mayor es la probabilidad de que un voto o los esfuerzos de activación del voto estratégico sean decisivos en el resultado electoral. A su vez, en elecciones en las que "los votantes están, al menos según una evidencia impresionista, excepcionalmente interesados, en las cuales la amplitud de la participación electoral es particularmente elevada, y en las que los resultados electorales revelan una aguda alteración del *cleavage* preexistente dentro del electorado" (Key, 1955: 4), mayor es la probabilidad de que los votantes se comporten estratégicamente o de que los partidos apelen al voto estratégico para consolidar un alineamiento partidista.

Dadas unas elecciones competidas o críticas, la oportunidad para el voto estratégico no es idéntica en todas las circunscripciones. La hipótesis más extendida en la literatura es que cuanto mayor sea la competitividad en un distrito, más probable es el voto estratégico *seat-maximization*. El mecanismo que explicaría este efecto causal según la teoría de la elección racional es el incremento en la probabilidad de que un voto estratégico sea decisivo en la asignación del/los escaño/s en juego a medida que disminuye la diferencia entre los partidos

mayoritarios⁷. Imaginemos una competición electoral en un distrito uninominal entre tres partidos o candidatos: uno de derechas, C, uno de centro, B, y uno de izquierdas, A. Según los resultados de elecciones anteriores o de las encuestas preelectorales, A y B se disputan el escaño en juego, mientras que C no tiene ninguna posibilidad de ganarlo. Cuantos menos votos separen a A de B más probable es que el voto estratégico de alguno de los seguidores de C decida el ganador del escaño. En las circunscripciones plurinominales, no contaría la competitividad en la consecución del primer escaño, sino del último.

Myatt (1999, 2000, 2002a, 2002b) ha cuestionado recientemente la dirección del efecto de la competitividad. Según Myatt, para que un voto estratégico sea decisivo lo que importa no es la probabilidad absoluta de un empate sino la probabilidad condicional de un empate determinado dado que hay un empate. Cuando la distancia entre el segundo y el tercer partido o candidato en una circunscripción permanece constante y la competitividad se reduce, la probabilidad absoluta de un empate entre el primer y segundo competidor y entre el primero y el tercero decrece. Empero, es posible que la *ratio* entre estas dos probabilidades se incremente y, por tanto, también el incentivo para el voto estratégico. Por tanto, cuanto menor es la competitividad, mayor es la probabilidad de un voto estratégico.

Las dos hipótesis acerca del efecto de la competitividad sobre la probabilidad de un voto estratégico se resienten, no obstante, de la inconsistencia del mecanismo causal propuesto. Puesto que la probabilidad de que el voto de un individuo decida el resultado de las elecciones es prácticamente cero tanto si se comporta sincera como tácticamente, no tiene sentido una explicación del voto estratégico basada en el cálculo de las condiciones que maximizan esta probabilidad.

Por el contrario, si el mecanismo que explica el comportamiento estratégico de los votantes es el esfuerzo

⁷ Álvarez, Boehmke y Nagler, 2001; Álvarez y Nagler, 2000; Blais y Nadeau, 1996; Cain, 1978; Cox, 1997; Curtice y Steed, 1988, 1992, 1997; Evans, 1994; Fieldhouse, Pattie y Jhonston, 1996; Niemi, Whitten y Franklin, 1992.

movilizador de las elites, como se defiende en esta investigación, éste depende de cuán decisivo sea, esto es, de la competitividad electoral o de la diferencia entre los porcentajes de voto esperados de los dos partidos mayoritarios en el nivel nacional. En consecuencia, la hipótesis es que *cuanto mayor sea la competitividad, mayor será la probabilidad del voto estratégico*. Estos esfuerzos de movilización de las elites cuando las elecciones son cerradas no tienen, por supuesto, la misma intensidad en todas las circunscripciones, sino que se concentran en aquellas en donde más pueden contar para la consecución de algún escaño. Es decir, *cuanto mayor sea la competitividad en una circunscripción para conseguir un escaño, dadas unas elecciones cerradas en el nivel nacional o críticas, más probable es el voto estratégico seat-maximization*.

En definitiva, la interacción entre la competitividad en el nivel nacional y local supone que sólo cuando exista cierta vulnerabilidad del gobierno puede aparecer el voto estratégico *seat-maximization* en aquellas circunscripciones en las que la competitividad para la consecución de un escaño sea elevada. Si las elecciones no son cerradas en el nivel nacional o *críticas*, de ninguna manera puede generarse una extensión significativa del voto estratégico. En cuanto al voto estratégico *portfolio-maximization*, la competitividad local es irrelevante: su generación sólo depende de la vulnerabilidad del gobierno.

El carácter necesario pero no suficiente de cada uno de los incentivos institucionales para la aparición del voto estratégico hace necesario la fusión de todas las hipótesis parciales: *cuanto (1) mayor sea la competitividad nacional y local, (2) más fragmentado esté el sistema de partidos, (3) menos permisivas sean las circunscripciones en el caso del voto estratégico seat-maximization y más en el del portfolio-maximization, y (4) más difieran los sistemas de partidos parlamentarios en los niveles local y nacional, más probable es el surgimiento de un voto estratégico ampliamente extendido. Si, por el contrario, alguna de estas condiciones no se satisface, desaparece la posibilidad del*

voto estratégico, aunque el resto de los incentivos del modelo sean los óptimos.

B. La racionalidad instrumental de las elites partidistas: la movilización del voto estratégico

La *movilización* electoral es el proceso a través del cual los candidatos, partidos, activistas y grupos inducen a otra gente a participar o votar a un determinado competidor. Se dice que un actor se dice que ha movilizado a alguien cuando ha realizado algo que incrementa la probabilidad de que participe o vote a un partido. La movilización puede ser *directa* o *indirecta*. En la primera, los líderes contactan personalmente con los ciudadanos y les animan a actuar. Se trata de actividades tales como la campaña *puerta a puerta*, el envío postal de publicidad o la propaganda en la televisión o en las calles. En la segunda, los líderes contactan con los ciudadanos a través de las redes sociales, ya sea la familia, amigos, vecinos o colegas. Es decir, cuando los activistas presionan a sus amigos para asistir a mítines y éstos le piden a su familia que los acompañe, o cuando los partidos contactan con los trabajadores de una empresa y éstos solicitan a sus compañeros que voten, por ejemplo (Rosenstone y Hansen, 1993: 25-26).

El modelo de explicación de la movilización electoral de las partidos más completo, basado en la instrumentalidad de las elites partidistas y la no-instrumentalidad de los votantes⁸, es el de Cox⁹

⁸ No es, por supuesto, una coincidencia que esta integración de las elites partidistas en la explicación de la movilización electoral tenga que acompañarse de una concepción no-instrumental del voto. Como demuestra la teoría sobre el voto estratégico del propio Cox, la racionalidad instrumental de los votantes no es compatible con la intervención de los partidos o cualquier otro actor, puesto que es en sí misma su explicación. Lo que no es aceptable, como ya se ha apuntado, es que se manejen distintas nociones de la racionalidad del voto según cuál sea la decisión del elector que se pretende explicar.

⁹ La explicación de las variaciones en los niveles de participación como consecuencia de los distintos esfuerzos de movilización de los partidos o candidatos que propone Cox adolece, sin embargo, de la provisión de los

(1999b). Se fundamenta, en este sentido, en la psicología social en el lado de los votantes y la acción estratégica de acuerdo con las creencias sobre los procesos psicológico-sociales (o su manipulación) en el nivel de las elites¹⁰ (Cox, 1999b: 388). El modelo plantea cómo los sistemas electorales afectan a los incentivos de los partidos para la movilización, de modo que, aunque originalmente se centra en la participación, también puede extenderse a la activación del voto estratégico.

El análisis de Cox se sustenta en los dos supuestos más manejados en la literatura sobre la movilización electoral de las elites partidistas y que responden a las preguntas de *cuándo* y *cómo* o *a través de quién* tiene lugar. En primer lugar, desde el análisis seminal de Key (1949), nadie pone en cuestión que las elites realizan un mayor esfuerzo de movilización cuando las elecciones son más competidas, puesto que la probabilidad de que sea decisivo es mayor. En segundo lugar, y en la medida en que los partidos están constreñidos por las limitaciones de tiempo, dinero y otros recursos, los objetivos de la movilización están cuidadosamente seleccionados. De acuerdo con Rosenstone y Hansen (1993: 161-169), los esfuerzos de los partidos se concentran en los electores que los pueden apoyar con más probabilidad, así como en las personas integradas en redes sociales densas y que puedan responder con mayor intensidad a tales estímulos, ya sea votando, convenciendo a otros, participando en la campaña o contribuyendo económicamente. Puesto que los partidos persiguen una movilización amplia, directa e indirecta, la extensión y la intensidad de sus vínculos con los ciudadanos es vital para que tenga éxito.

Para Cox, la movilización de las elites partidistas depende de la interacción entre la oportunidad y la selección de objetivos. Si

mecanismos causales que dan cuenta de las decisiones individuales de votar. ¿Por qué los estímulos de las elites partidistas posibilitan la participación de algunas personas, pero no de otras? El mecanismo que transforma los inputs (los esfuerzos de movilización) en outputs (la participación) es simplemente un coeficiente de regresión. La explicación de Cox es, en definitiva, una *caja negra*.

¹⁰ Esta dualidad resulta equivalente a la asunción de la racionalidad instrumental de las elites partidistas y la limitada de los votantes.

las elites sólo movilizan cuando el producto entre la probabilidad de que su esfuerzo sea decisivo en el resultado electoral y el beneficio esperado supera los costes, tan importante es la competitividad como los niveles agregados de *capital social* o, más propiamente, la penetración social de los partidos o lo que en la literatura sobre movimientos sociales y nacionalistas se denomina las *estructuras de movilización*: los canales colectivos, tanto formales como informales, a través de los que se suministran incentivos selectivos y, sobre todo, expresivos para la movilización e implicación de la gente en la acción colectiva. Esto es, unidades familiares, redes de amigos, asociaciones voluntarias, centros de trabajo y elementos de la propia estructura del Estado (McAdam, McCarthy y Zald, 1999: 24). La razón es evidente: la posibilidad de que el esfuerzo de las elites decida las elecciones no sólo depende de cuántos votos necesita ganar, sino también de cuántos votos puede conseguir gracias a su esfuerzo. En otras palabras, las oportunidades políticas para la movilización no es probable que se aprovechen si no existe una infraestructura organizativa, formal e informal, capaz de canalizarla.

El respaldo empírico de estos presupuestos es amplio. Por un lado, la competitividad acentúa los esfuerzos de movilización de los partidos o candidatos¹¹. Por otro, la interacción social incrementa la participación, ya sea a través de la pertenencia a un grupo¹², la integración en la comunidad¹³ o los intentos de

¹¹ Aldrich, 1995; Cox y Munger, 1989; Denver y Hands, 1992, 1993, 1997; Fieldhouse, Pattie y Johnston, 1996; Johnston y Pattie, 1995, 1997; Matsusaka y Palda, 1993; Pattie, Johnston y Fieldhouse, 1995; Pattie, Whiteley, Johnston y Seyd, 1994; Rosenstone y Hansen, 1993; Whiteley y Seyd, 1992.

¹² Brown, Hedges y Powell, 1980; Milbrath y Goel, 1977; Olsen 1972; Pollock, 1982; Radcliff y Davis, 2000; Sallach, Babchuk y Booth, 1972; Teixeira, 1987; Verba y Nie, 1972; Verba, Schlozman y Brady, 1995; Wolfinger y Rosenstone, 1980.

¹³ Alford y Scoble, 1968; Anduiza, 1999; Giles y Dantico, 1982; Hofstetter, 1973; Huckfeldt, 1979; Huckfeldt y Sprague, 1995; Knack, 1992; Leighley, 1990; Rosenstone y Hansen, 1993; Verba, Schlozman y Brady, 1995; Wolfinger y Rosenstone, 1980.

reclutamiento¹⁴. Si le damos la vuelta al argumento, la menor interacción social entre los individuos es una de las variables que se suelen apuntar para explicar la reducción de la participación electoral y política¹⁵. En fin, la movilización electoral de los partidos, ya sea directamente o a través de las redes sociales, reduce la abstención¹⁶.

La intensidad de los esfuerzos de movilización de los partidos depende de la interacción entre tres elementos: primero, cómo se traducen estos esfuerzos en votos; segundo, cómo se traducen los votos en escaños; y tercero, cómo se traducen los escaños en *carteras ministeriales* o *portfolios*. La estructura social, el sistema electoral y las reglas que presiden la formación de gobiernos determinan, respectivamente, la importancia de cada una de estos efectos.

Para ilustrar esta influencia sobre el cálculo de la movilización de los sistemas electorales en su combinación con la estructura social y los contextos políticos, Cox (1999b: 394 ss.) plantea el caso de una competición electoral en un distrito en el que n candidatos o partidos pugnan por $M \geq 1$ escaños, donde M es la magnitud de la circunscripción. El nivel de esfuerzo que ejerce cada partido en la movilización de sus seguidores es e ; el incremento esperado en votos de e es $V(e)$; el incremento esperado en escaños de V votos más es $S(V)$; el incremento esperado en *carteras ministeriales* de S escaños más es $P(S)$; u_s es el valor de un escaño; u_p es el valor de una *cartera ministerial*; y $c(e)$ es el coste del esfuerzo de movilización. Un partido movilizará cuando exista un nivel de esfuerzo $e > 0$ tal que $u_s S(V(e)) + u_p P(S(V(e))) > c(e)$. El término $u_s S(V(e))$ representa la ganancia esperada en escaños — $S(V(e))$ — veces el valor de consumo de un escaño

¹⁴ Bowman y Boynton, 1966; Huckfeldt y Sprague, 1995; Rosenstone y Hansen, 1993; Zipp y Smith, 1979.

¹⁵ Gray y Caul, 2000; Popkin, 1991: 226 ss.; Putnam, 2000; Rosenstone y Hansen, 1993: cap.7.

¹⁶ Caldeira, Clausen y Patterson, 1990; Cox y Munger, 1989; Cox, Thies y Rosenbluth, 1998; Gerber y Green, 2000; Huckfeldt y Sprague, 1992, 1995; Kleppner, 1982; Knoke, 1990; Leighley, 1996; Piven y Cloward, 1988; Rosenstone y Hansen, 1993; Wielhouwer y Lockerbie, 1994.

— u_s — y puede ser denominado el *pago legislativo del esfuerzo*. El término $u_p P(S(Ve))$ representa la ganancia esperada en *carteras ministeriales* — $P(S(Ve))$ — veces el valor de consumo de una *cartera ministerial* — u_p — y puede denominarse *pago ejecutivo del esfuerzo*. Un partido movilizará cuando la suma de sus *pagos legislativo y ejecutivo* superen los costes para un nivel de movilización determinado.

En consecuencia, el beneficio marginal de un esfuerzo adicional de movilización es $\partial[u_s S(V(e)) + u_p P(S(V(e)))] / \partial e = u_s S'V' + u_p P'S'V'^{17}$. Si, además, los beneficios marginales mayores llevan en equilibrio a un mayor esfuerzo, la movilización de un partido en una circunscripción será mayor cuando:

1. mayores sean los valores de un escaño (u_s) y una *cartera ministerial* (u_p);
2. más fácilmente se traduzcan los esfuerzos de movilización en votos (cuanto mayor sea V');
3. más fácilmente se traduzcan los votos en escaños (cuanto mayor sea S');
4. más fácilmente se traduzcan los escaños en *carteras ministeriales* (cuanto mayor sea P').

En la competición en un mismo distrito en varias elecciones, el valor de V' depende del conocimiento que tengan los partidos de quiénes son sus seguidores, dónde están y cuál es su lealtad, de modo que puedan contactar con ellos y tenga lugar una movilización secundaria efectiva. El valor de S' es una función directamente proporcional de la competitividad en la consecución de un escaño. Finalmente, el valor de P' está ligado al grado de competición por el control mayoritario del parlamento.

Si ascendemos en la agregación del nivel de análisis para comparar varias circunscripciones o sistemas electorales y de partidos entre sí, la magnitud de V' y S' depende de otras

¹⁷ V' es la derivada de V respecto a e . S' es la derivada de S respecto a V , y P' es la derivada de P respecto a S .

variables adicionales. En primer lugar, V' está en función de la intensidad y extensión de unos *anclajes* partidistas que posibilitan el establecimiento de objetivos claros para el esfuerzo de las elites y una movilización secundaria. Por tanto, cuanto más intensa sea la identificación partidista, la diferenciación cultural o el *encapsulamiento organizativo*, más fácil y efectiva será la movilización electoral. En segundo lugar, S' depende de la proporcionalidad de cada circunscripción y, por tanto, del sistema electoral. Es decir, de cuál sea en cada caso la relación entre el incremento en el porcentaje de voto y el de escaños para cada partido o candidato. De este modo, la varianza de todas estas variables independientes supone que el esfuerzo de las elites no es el mismo en todas las elecciones ni en todos los distritos, sino que varía significativamente de acuerdo con su intensidad.

El modelo se completa con dos notas más. Por un lado, todos estos elementos no sólo cambian en el espacio y en el tiempo con una intensidad variable, sino que también son distintos para cada uno de los partidos o candidatos. Por otro, de nuevo estas dimensiones interaccionan entre sí, por lo que la movilización electoral de las elites sólo es posible cuando todas y cada una de ellas permite la aparición de una oportunidad¹⁸.

Sin embargo, cuando se generalizan los supuestos sobre la racionalidad instrumental de las elites y la no-instrumental (o limitada) de los votantes, los incentivos de los sistemas electorales así definidos no sólo determinan la intensidad de los esfuerzos de movilización de la participación, sino de la propia coordinación electoral de los votantes. En una campaña electoral los partidos disponen, en este sentido, de distintas estrategias para tratar de maximizar sus votos, sujetas a distintas rentabilidades, y que compiten o cooperan entre sí. Por supuesto, no son todas iguales para todos los partidos o candidatos. La activación del voto estratégico, que es la que nos interesa ahora, sólo está a disposición de los competidores que tienen expectativas razonables de conseguir representación en una circunscripción

¹⁸ Para una discusión de las extensiones y restricciones que se manejan en el modelo, véase directamente Cox (1999b: 394-396).

específica (voto estratégico *seat-maximization*) y/o de participar en el gobierno (voto estratégico *portfolio-maximization*).

Esta universalización del modelo de Cox y, por tanto, la concepción exógena de la coordinación electoral de los votantes, establece que la movilización del voto estratégico sólo tiene lugar cuando las élites partidistas consideran que el producto entre la probabilidad de que su esfuerzo sea decisivo en el resultado electoral y el beneficio esperado supera los costes de la activación. Es decir, y siguiendo con el caso planteado por Cox, cuando en una circunscripción de $M \geq 1$ escaños exista un nivel de esfuerzo $e > 0$ tal que $u_s S(V(e)) + u_p P(S(V(e))) > c(e)$, en donde cada uno de los términos significa lo mismo que antes a excepción de e , que pasa a indicar el nivel de esfuerzo que ejerce un partido en la activación del comportamiento estratégico de los seguidores de los competidores minoritarios.

La intensidad de los esfuerzos de activación del voto estratégico en una circunscripción o en unas elecciones están también en función de la interacción entre la traducción de los esfuerzos en votos, la traducción de los votos en escaños y la traducción de los escaños en *carteras ministeriales* o *portfolios*.

La movilización electoral y la del voto estratégico difieren, no obstante, en un aspecto central que, *ceteris paribus*, hace a la primera mucho más relevante en términos electorales. Además de que, como ya se ha señalado, la animación de la coordinación electoral de los votantes sólo está a disposición de los partidos mayoritarios en los sistemas de partidos locales y nacionales, el incremento esperado de votos de e — $V(e)$ — y, por tanto, también $S(V)$ y $P(S)$ es mayor en la movilización de los abstencionistas, sobre todo cuanto más reducidos son los niveles habituales de participación. La *población de riesgo* de votantes estratégicos es, en fin, más reducida que la de votantes movilizables. Si la estimulación de la participación estaba solamente en función de la interacción entre competitividad nacional y local y las estructuras de movilización, las condiciones contextuales necesarias, aunque no suficientes, para la activación del comportamiento estratégico son más exigentes y reducen sus rendimientos, como ya sabemos.

A la interacción entre las dos variables anteriores se añaden la fragmentación del sistema de partidos nacional y local, la permisividad de los distritos y la varianza de todas estas variables entre los niveles nacional y local y entre las circunscripciones. Únicamente cuando todos y cada uno de estos elementos son favorables aparece una oportunidad para la activación del voto estratégico, cuyo aprovechamiento depende de los cálculos de las elites partidistas. Y aun así, es posible que la existencia de votantes estratégicos no tenga consecuencias sobre la distribución de los escaños o la formación de los gobiernos y, por tanto, no merezca la pena la activación. En definitiva, la hipótesis fundamental para el análisis empírico es que *sólo cuando todas las condiciones individuales y las institucionales sean favorables, puede aparecer significativamente el voto estratégico como consecuencia de su activación por parte de las elites partidistas*. De este modo, el esfuerzo de las elites en la movilización del voto estratégico es contingente y responde a la intensidad de los incentivos institucionales.

Sin embargo, también es posible que los partidos que se podrían beneficiar del voto estratégico no aprovechen una oportunidad: la racionalidad sobre la que descansan las estrategias partidistas no siempre persigue la maximización del beneficio electoral. En este sentido, también ahora es necesario complementar el análisis estratégico de la elección racional con las teorías del comportamiento humano y la reconstrucción de las razones que se manejan en la elección humana (Kitschelt, 1994a, 1994b). El estudio de Christensen (1996) sobre la cooperación electoral entre los partidos de la oposición no comunista en Japón ilustra perfectamente este punto. *A priori*, y desde el punto de vista de los partidos nacionales, la naturaleza de *juego de suma positiva* de la cooperación no podía sino incentivar su desarrollo. Si los partidos se coordinaban de tal modo que sólo uno de ellos —no siempre el mismo, evidentemente— compitiera en algunos distritos determinados y los demás partidos hicieran campaña a su favor, todos ellos conseguirían más escaños que si compitieran individualmente en todas las circunscripciones. No obstante, desde

la perspectiva de los partidos locales, la cooperación estaba sujeta a dificultades insalvables. La falta de disposición a colaborar de los líderes locales de los partidos obligados a retirarse de la competición, la difícil predicción del comportamiento de los votantes en estas condiciones o la transformación de las negociaciones en un *dilema del prisionero*¹⁹ impedían que la estrategia de cooperación tuviera éxito.

En todo caso, no debemos olvidar que este modelo de movilización no deja de ser, como tal, una simplificación de un fenómeno tan complejo como es la interacción entre los partidos y los votantes en unas elecciones. Se trata de un instrumento heurístico que, prescindiendo de un número considerable de detalles incidentales, ayuda a identificar las estructuras generativas de unas interacciones sociales. Su consistencia interna necesita ser complementada con la investigación empírica para resolver los problemas de la inferencia causal (King, Keohane y Verba, 2000: 107-124). En la segunda parte del análisis empírico analizaremos la capacidad explicativa de este modelo a partir de un estudio cualitativo de la animación de la coordinación de los votantes en el sistema electoral español.

La movilización del comportamiento estratégico cuenta con dos ventajas sobre la electoral. Por un lado, no tiene como consecuencia no intencionada la movilización de los seguidores de otros partidos. Por otro, y frente a las estrategias de *dumping* a través de las que un partido intenta eliminar a un competidor aceptando algún sacrificio electoral, la activación del voto estratégico contribuye a la destrucción de los partidos minoritarios que se disputan a los mismos votantes que el mayoritario a través de la propia maximización de los votos en el corto plazo.

¹⁹En los distritos en los que tenía que apoyar a un candidato que no fuera el suyo, un partido tenía un incentivo para no cooperar. Si no lo hacía evitaba los costes de la movilización y seguía disfrutando de la colaboración de los demás en los distritos en los que el candidato en competición fuera el suyo (Christensen, 1996: 319).

C. Los marcos interpretativos en la construcción del voto estratégico

La activación del voto estratégico, al igual que la generación de los movimientos sociales o nacionalistas, por ejemplo, no es, sin embargo, el resultado inevitable de la existencia de una estructura de oportunidad favorable y de la posesión de sólidas estructuras de movilización que permitan aprovecharla. Ninguna de ambas variables nos informa sobre qué *prácticas*²⁰ es probable que se extiendan y cuáles no. Para que una *innovación*²¹ se comunique entre los miembros de un sistema social es necesaria la existencia de algún mecanismo de difusión cuya provisión es fundamental para que la explicación no sea una *caja negra*. En la acción política colectiva (de masas) existe un elemento mediador entre la oportunidad que observan las elites y la organización y la acción. Se trata de las representaciones simbólicas e indicaciones cognitivas, basadas en una compleja dinámica de psicología social, a través de las cuales la gente tiende a definir su situación y se anima a la movilización; es decir, los *marcos interpretativos* o *frames* (McAdam, McCarthy y Zald, 1999: 26). Quiere esto decir, como advierten Strang y Soule (1998: 277), que no son las prácticas las que fluyen, sino los modelos teorizados y los marcos cuidadosamente contruidos que las seleccionan y transforman. En fin, no todas las innovaciones pueden ser teorizadas, y ninguna abandona el proceso inalterada.

Los marcos interpretativos de los *issues* o problemas son, por tanto, fenómenos explícitamente políticos. Su generación está en manos de las elites políticas y se transmiten a través de los conductos que representan los medios de comunicación de masas. No obstante, no se tratan simplemente de posiciones o argumentos sobre un *issue*, sino que son su propia construcción: establecen la

²⁰ Las prácticas se refieren a los elementos que se difunden, ya sea un comportamiento, una estrategia, una creencia, una tecnología o una estructura (Strang y Soule, 1998: 266).

²¹ Una innovación es cualquier idea, objeto o práctica que se percibe como nueva por un individuo u otra unidad de adopción (Rogers, 1983: 5).

esencia del problema, sugieren cómo se debe considerar y recomiendan, en su caso, qué debe hacerse (Entman, 1993). A través de la presentación de determinados marcos, las elites establecen las causas y las consecuencias probables de un problema y fijan criterios para evaluar las posibles soluciones (Nelson y Kinder, 1996). El *framing* puede tener lugar directa o indirectamente a través de una amplia panoplia de recursos simbólicos verbales y visuales. Y es que los iconos, las analogías o los eslóganes conectan los *issues* con valores, principios, creencias y emociones más profundas, y que el individuo es posible que no reconozca conscientemente como relevantes (Gamson, 1992a, 1992b; Gamson y Modigliani, 1987; Nelson y Kinder, 1996; Zald, 1999).

Las estrategias de las elites basadas en el *framing* siguen una lógica que se ajusta a la siguiente pauta. La existencia de una opinión pública favorable, reflejada en el apoyo a las posiciones políticas, es un recurso importante que los líderes pueden emplear para conseguir sus objetivos, como ganar las elecciones. Empero, los *issues* surgen de problemas complejos que no tienen que ver demasiado con las experiencias directas de la mayoría de los ciudadanos. La información sobre estos problemas debe ser entonces comunicada y, al menos parcialmente, interpretada por el público antes de que exista realmente un *issue*. Y las elites políticas cuentan con un amplio margen para su definición que, por supuesto, intentan aprovechar para destacar los aspectos que respaldan sus cursos de acción favoritos (Jacoby, 2000: 751). De este modo, las elites políticas invierten mucho esfuerzo no sólo en la selección de la información que se suministra, sino también en su presentación. En definitiva, la construcción de marcos es una estrategia cuyos costes son mínimos y sus beneficios significativos (Schon y Rein, 1994). No resulta sorprendente, pues, que las elites políticas se embarquen en una guerra de marcos interpretativos, ya que saben que si se impone el *suvo* habrán ganado la batalla de la opinión pública (Manheim, 1991; Skocpol, 1994).

Si efectivamente la política depende de la presentación de marco adecuados, más notable es su importancia en las campañas

electorales. En efecto, las campañas no son tanto debates sobre un conjunto común de *issues* como pugnas para definir que está en juego en las elecciones (Kinder, 1998: 183). Los análisis empíricos de Budge (1993) o Petrocik (1996) constatan, en este sentido, que los partidos o candidatos destacan deliberadamente los *issues* que les favorecen, ya sea por razones históricas o estructurales. En definitiva, las campañas consisten más en una cuestión de prominencia que de confrontación (Gelman y King, 1993; Jacobs y Shapiro, 1994a; Riker, 1993).

No debemos olvidar, sin embargo, que no todos los marcos interpretativos tienen éxito o, en otras palabras, no todos son susceptibles de ser contruidos. El *framing* no depende unilateralmente de unas elites cuya capacidad estratégica resulta ilimitada, sino que es algo más que la interacción de oportunidad y recursos. Si el *framing* tiene efectos es porque los ciudadanos delegan en unas elites *creíbles* para que les ayuden a manejarse entre las múltiples consideraciones susceptibles de ser empleadas (Druckman, 2001). La evidencia empírica en la investigación sobre *accountability* o la persuasión en las relaciones interpersonales, por ejemplo, demuestra que, si bien los discursos de las elites políticas cuentan en las valoraciones de los votantes sobre el efecto de las políticas, esta influencia depende de la credibilidad del *speaker* (Barreiro, 1999; Huckfeldt, Sprague y Levine, 2000; McGraw, Best y Timpone, 1995; Miller y Krosnick, 2000; Petty y Wegener, 1998). Las palabras en política sólo son efectivas en la medida en que el *speaker* es capaz de persuadir a su audiencia de la relevancia de alguno de los puntos o de la validez de alguna afirmación de su discurso (Austen-Smith, 1992).

De acuerdo con Lupia (2002) y Lupia y McCubbins (1998, 2000), la credibilidad depende de dos condiciones: (1) los individuos deben creer que el político posee el conocimiento sobre las consideraciones que en verdad son relevantes para tomar la decisión en cuestión, y (2) los individuos deben creer que el político tiene un interés en revelar lo que realmente sabe. En fin, la credibilidad de un marco interpretativo es una función de su consistencia y su crédito empírico y el de sus responsables. La

consistencia se refiere a la congruencia entre las creencias, demandas y acciones del partido o movimiento social o nacionalista. La credibilidad empírica alude a la relación entre el *framing* y los eventos del mundo. Finalmente, el crédito de los articuladores del *framing* tiene que ver con su conocimiento y status (Benford y Snow, 2000: 619-620).

Pero los marcos interpretativos no sólo son herramientas útiles para analizar el debate entre las elites, sino que constituyen además la estructura cognitiva a través de la que se organizan las opiniones sobre los asuntos políticos en las mentes de los votantes individuales (Nelson y Kinder, 1996: 1073). Ya sea desde las perspectivas de la teoría formal de la decisión (Kahneman y Tversky, 1984, 1987; Tversky y Kahneman, 1981), el procesamiento de la información desde un nivel individual (Lau, Smith y Fiske, 1991), la influencia de los medios (Entman, 1993, Gamson, 1992a, 1992b; Iyengar, 1991) o el análisis estrictamente político (Druckman, 2001; Jacoby, 2000, Nelson y Kinder, 1996, Nelson, Clawson y Oxley, 1997; Nelson y Oxley, 1999; Nelson, Oxley y Clawson, 1997), el *framing* plantea los mecanismos psicológicos a través de los que se perciben y comprenden los *issues* o, más ampliamente, los contextos decisionales y que dirigen la formación de las opiniones o la toma de decisiones. El *framing* opera en este sentido a través del aumento selectivo de la *importancia, relevancia o peso psicológico* otorgado a creencias específicas sobre el *issue* o problema en cuestión (Nelson y Oxley, 1999: 1043, énfasis en el original). Y es que los juicios en política dependen de qué aspectos de la memoria vienen a la cabeza, esto es, se trata de una cuestión de circunstancia. Por lo tanto, cuando las circunstancias cambian, también lo hacen los criterios de decisión que manejan los ciudadanos (Kinder, 1998: 181). En definitiva, los marcos sirven como puentes entre el discurso de las elites y la comprensión popular de un *issue* (Nelson, Clawson y Oxley, 1997: 224).

Desde el punto de vista de los individuos o votantes, el *framing* o *enmarcamiento interpretativo* es el proceso a través del cual una fuente de comunicación define y construye un *issue*

político o una controversia pública (Nelson, Clawson y Oxley, 1997: 567). Originalmente formulado por Goffman (1974), un marco o *frame* es un esquema interpretativo que simplifica y condensa el "mundo de ahí fuera" puntuando y codificando selectivamente objetos, situaciones, eventos, experiencias y secuencias de acciones dentro del ambiente presente o pasado (Snow y Benford, 1992: 137). Los procesos de *framing* no dependen así de la capacidad de cambiar las preferencias de un individuo sobre un *issue* o problema, algo poco probable en períodos tan cortos como las campañas electorales²² (Campbell et al., 1960; Fernández, 2001; Finkel, 1993; Finkel y Schrott, 1995; Page y Shapiro, 1992).

Los marcos interpretativos tienen algún efecto cuando dos afirmaciones lógicamente equivalentes de un mismo problema llevan a que los actores escojan diferentes opciones (Rabin, 1998: 36). En los estudios de comunicación política se emplea una versión más relajada que sostiene que tales efectos se producen cuando, en el curso de la descripción de un *issue* o evento, el énfasis de quien habla sobre un subconjunto de consideraciones potencialmente relevantes provoca que los individuos se concentren en tales consideraciones cuando construyen sus opiniones (Gamson y Modigliani, 1987: 143; Sniderman y Theriault, 1999: 5-6). Es decir, el *framing* se refiere a las alteraciones en la presentación de juicios o problemas de elección (Iyengar, 1991: 11) o, en otras palabras, en la concepción que tiene un individuo sobre los actos, resultados y contingencias asociados con una elección particular (Tversky y Kahneman, 1981). En la medida en que los ciudadanos poseen una multiplicidad de consideraciones manejables sobre un determinado *issue*, los marcos interpretativos ayudan a resolver esta confusión estableciendo cuál de ellas es relevante e

²² En este sentido, cuando los estudios de Columbia descubrieron que la campaña de las elecciones presidenciales estadounidenses de 1940 alteraba la relativa importancia de los *issues* domésticos e internacionales, y que este cambio afectaba al voto, no estaban sino constatando los efectos del *framing* (Popkin, 1991: 84).

importante y cuál no merece atención (Nelson y Kinder, 1996). Por supuesto, los objetivos o valores dominantes en un momento pueden ser sustituidos luego por otros que cuentan con una mayor capacidad de discriminar, esto es, de proveer una estructura que crea las mayores diferencias entre las alternativas. En consecuencia, si un actor es capaz de influir en el modo en el que otro estructura su situación, está alterando *de facto* su sensibilidad a los criterios potenciales de decisión y, por tanto, su propia acción sin necesidad de alterar sus preferencias (Lindenberg y Frey, 1993). En definitiva, los marcos interpretativos *moldean* la comprensión individual y las opiniones sobre un *issue* a través de su simplificación o reducción a uno o varios aspectos centrales (Nelson, Oxley y Clawson, 1997: 568). La evidencia empírica disponible en la ciencia política y la psicología sobre esa dependencia de las respuestas de los individuos a las específicas formulaciones de los problemas es muy amplia²³.

Esta influencia del *framing* sobre las elecciones políticas de los individuos sólo es posible cuando se acepta una concepción más simple y realista de los agentes decisores que la que se sostiene en la microeconomía. La búsqueda de información de los seres humanos está lejos de ser exhaustiva; pocas alternativas se consideran activamente, la ponderación de estas alternativas es como mucho superficial y el método de decisión resulta menos racional que óptimo. Los cambios en las elecciones de la gente cuando opciones idénticas se describen en distintos términos violan, en este sentido, uno de las más importantes asunciones de la teoría de la elección racional, el *axioma de la invarianza*, que establece que el orden de preferencia entre las distintas opciones

²³ Ansolahere, Iyengar y Simon, 1990; Blais y Young, 1999; Bobo y Kleugel, 1993; Chong, 1993; Druckman, 2001; Gross y D'Ambrosio, 1999; Iyengar, 1991; Jacobs y Shapiro, 1994; Jones, 1994; Kahneman y Tversky, 1982, 1984, 1987; Kuklinski y Hurley, 1996; McClendon y O'Brien, 1988; Nelson, Clawson y Oxley, 1997; Nelson y Kinder, 1996; Nelson y Oxley, 1999; Nelson, Oxley y Clawson, 1997; Popkin, 1991; Price y Tewksbury, 1997; Schuman y Presser, 1982; Sniderman y Theriault, 1999.

no depende de la manera en que se describen²⁴ (Kahneman y Tversky, 1984: 343). El proceso de decisión de los votantes está así dominado por su necesidad de simplificar las complejas realidades políticas a una forma manejable, mientras siguen contando con sus propias preferencias personales y con la ideología de los partidos (Budge y Farlie, 1986: 271).

De este modo, el modelo cognitivo que se maneja, inspirado en el trabajo seminal de Simon (1957) y en la evidencia sobre las actitudes de las masas presentada por Converse (1964), acepta las limitaciones inherentes a las capacidades de los ciudadanos para realizar elecciones razonadas en áreas complejas y destaca su búsqueda de *atajos* para que sus decisiones sean razonables e informadas. La *heurística* —las estrategias genéricas a través de las que se simplifican y organizan complejos problemas de juicio, de modo que su resolución requiera información relativamente escasa y permita, pese a todo, una respuesta razonable— es el principal recurso de decisión de los individuos²⁵.

En cualquier caso, y puesto que en política los medios de comunicación no tienen unos significativos efectos directos, inmediatos y significativos sobre su audiencia, como establecía el *hypodermic needle model* imperante a mediados del siglo XX (Rogers, 1983: 272), los efectos del *framing* dependen de su difusión a través de las interacciones sociales. El estudio de Lazarsfeld et al (1944) sobre las elecciones presidenciales estadounidenses de 1940 demostraba que esta concepción de los

²⁴ Esta violación de la asunción de la transitividad o invarianza se constata también en los cambios en las preferencias declaradas en las encuestas cuando se altera la redacción, el formato o el emplazamiento de las preguntas (Brady y Ansolabehere, 1989; Lau y Sears, 1983; Lau, Sears y Jesson, 1990; Milburn, 1987; Mueller, 1973; Price, 1991).

²⁵ Abelson y Levi, 1985; Carmines y Kuklinski, 1990; Dawes, 1988; Einhorn y Hogarth, 1981; Kahneman, Slovic y Tversky, 1982; Kuklinski et al., 2001; Lodge y Hamill, 1986; Lodge, McGraw y Stroh, 1989; Lupia, 1994; Lupia y McCubbins, 1998; Lupia, McCubbins y Popkin, 2000; Mondak, 1993; Ottai y Wyer, 1990; Payne, Bettman y Johnson, 1992; Popkin, 1991; Roch, Scholz y McGraw, 2000; Sniderman, 2000; Sniderman, Brody y Tetlock, 1991; Tversky y Kahneman, 1974; Viale, 1992; Wittman, 1995.

medios como actores onnipotentes que transmiten mensajes a unas masas atomizadas y expectantes, ausente cualquier intermediación, no era válido (Katz y Lazarsfeld, 1955: 16). Al contrario, las decisiones de la gente parecían estar mucho más influidas por los contactos cara a cara con otros individuos que directamente por los *mass media* (Lazarsfeld y Benzel, 1963: 96). La evidencia empírica indicaba que "las ideas fluían de la radio y la prensa a los líderes de opinión y de éstos a los sectores menos activos de la población" (Lazarsfeld et al., 1944: 151). Si este primer *paso*, de las fuentes a los líderes de opinión o individuos que lideran las influencias en las opiniones de los demás acerca de las innovaciones (Rogers, 1983: 271), es fundamentalmente una transferencia de información, el segundo, de los líderes de opinión a sus seguidores, supone también un ejercicio de influencia. En consecuencia, el *framing* responde a las pautas del modelo de difusión electoral conocido como *two-step flow of influence*: la convergencia de los comportamientos individuales tiene lugar a través de una provisión de información que se realiza fundamentalmente en el seno de redes relacionales dentro de las comunidades. La construcción de un marco interpretativo pasa, en definitiva, por su popularización a través de la discusión política (Chong, 1996: 201).

Esta dependencia del comportamiento de los individuos de los distintos marcos interpretativos que se construyan rechaza, pues, que se pueda dar cuenta de sus variaciones sistemáticas en diferentes ambientes en función de factores intrínsecos al individuo (Hauser, 1974). Las predisposiciones y las decisiones de las personas están sujetas, como establecen las teorías contextuales, a cambios en la medida en que interaccionan y se comunican (Przeworski y Sprague, 1974). Los efectos contextuales tienen lugar cuando el comportamiento individual depende de algún factor externo una vez que todos los determinantes en el nivel individual se han tenido en cuenta (Huckfeldt y Sprague, 1993, 1995).

Los efectos del *framing* hay que entenderlos en términos de personas localizadas y conectadas en el seno de redes, grupos y

otras formaciones sociales que determinan en gran medida sus oportunidades para el intercambio de información política (Eulau, 1986). Es decir, la información política es procesada e incorporada no por individuos aislados, sino por sujetos interdependientes que realizan sus actividades diarias de acuerdo con criterios socialmente estructurados y que envían y reciben distintas interpretaciones de los acontecimientos políticos en un proceso repetitivo de interacción social²⁶ (Huckfeldt y Sprague, 1987, 1991, 1993, 1995).

El *framing* no es el único tipo-ideal de mecanismo cognitivo o de difusión dependiente de los medios de comunicación de masas o la interacción social. La *imitación*, la *persuasión* y el *priming* dan también lugar a cambios en los comportamientos individuales, si bien su naturaleza es distinta a la del *framing*.

A. *La imitación*: un actor A puede decirse que imita la acción de otro actor B cuando la observación de A de la acción de B afecta a A de tal modo que sus posteriores acciones resultan más similares a la acción observada de B (Hedström et al., 2000: 150). La imitación se refiere, por tanto, a una situación en la que un individuo actúa de acuerdo con unas creencias que han sido influidas observando las elecciones pasadas de otros. En la medida en que una persona se comporta razonablemente y evita las alternativas que se han demostrado inferiores, si imita las acciones de otros sus decisiones pueden ser mejores que las que hubiera tomado en caso contrario (Hedström, 1998: 307). La imitación no tiene que ver entonces con una preferencia por la conformidad o un disgusto de ser distinto, sino con la creencia de que se trata de una estrategia útil para obtener posiciones valiosas o recursos,

²⁶ Por supuesto, no se trata de un planteamiento novedoso. Si ya en Aristóteles aparece esta concepción social de la actividad política, las raíces intelectuales del análisis contextual se pueden localizar en los trabajos de Emile Durkheim, Herbert Tingstein, V.O. Key y los primeros estudios electorales de los sociólogos de la Universidad de Columbia, en particular, Berelson, Lazarsfeld y McPhee.

sobre todo cuando la relación entre medios y fines es difícil de calcular.

Una razón importante para esperar un efecto contextual es que las decisiones previas de otros actores faciliten una información que influya en las creencias de los individuos sobre las consecuencias probables de seguir un curso de acción. Se trata de lo que Bikhchandani et al. (1992) denominan *cascadas de información* y que posibilitan la convergencia de comportamientos en modas, costumbres o el cambio cultural: las cascadas de información ocurren cuando es óptimo para un individuo, habiendo observado las actuaciones de sus antecesores, seguir sus acciones sin considerar su propia información. Los modelos de *masa crítica* propuestos por Schelling (1989), esto es, conductas o actividades que se sostienen a sí mismas una vez que la medida de esa conducta o actividad supera un determinado umbral²⁷, o el efecto *bandwagon* o suma al partido o candidato mayoritario según las encuestas postelectorales, responden, por ejemplo, a esta pauta de la imitación. Esta potencialidad de la imitación como *atajo* informativo no es ajena a los comportamientos habituales de los individuos, como demuestra su integración en el refranero español —*donde fueres haz lo que vieres*. En fin, la influencia de las acciones de los actores se debe fundamentalmente a las ambigüedades de la elección que debe realizar un individuo, de modo que el recurso a la imitación debería disminuir cuanta más y mejor información se tenga.

²⁷ El concepto de *masa crítica* procede de la ingeniería nuclear, donde se utiliza para referirse a las bombas atómicas. Si se da una pérdida radiactiva en una sustancia como el uranio, se emiten neutrones que vuelan al espacio a menos que choquen con otros núcleos antes de dejar la masa de uranio, en cuyo caso producen una pareja de neutrones nuevos que hacen lo mismo. Si la cantidad de uranio es poca, cada neutrón atraviesa un volumen pequeño que contiene otros átomos y sólo existe una cantidad reducida de actividad adicional inducida. Si la cantidad de uranio es grande, hay más posibilidades de que un neutrón produzca dos neutrones más en vez de volar libremente al espacio. Si la cantidad de uranio basta para que la mitad de los neutrones produzcan dos más, el proceso se alimentará a sí mismo y se dice que es una *masa crítica* de uranio que está presente (Schelling, 1989).

Por el contrario, el *framing* no tiene lugar a través de un cambio en las creencias, sino que se basa en la alteración de su importancia relativa cuando ya se poseen. Es decir, cuanto más información maneje un individuo más probable es que el *framing* tenga algún efecto, puesto que se maximiza la probabilidad de que cuente con las consideraciones sobre las que se incide.

B. *La persuasión*: un actor A es persuadido por otro actor B cuando la interacción de B con A afecta a A de tal modo que su posterior acción se vuelve más similar a la acción recomendada por B. La persuasión es, por tanto, un ejemplo de una forma intencional de influencia en la medida en que B está intentando activamente afectar las acciones de A. Si bien en la imitación las acciones de B también influyen en las acciones futuras de A, la diferencia es que en la persuasión esta influencia es intencionada (Hedström et al, 2000: 152). Además, ya no sólo importan las características de este actor A y la intensidad de la influencia, sino también resulta relevante la naturaleza de B (Lupia, 2002; Lupia y McCubbins, 1998, 2000).

La diferencia fundamental entre los mecanismos de la persuasión y el *framing* es que el primero supone un cambio en el *contenido* de las creencias, mientras que el segundo consiste simplemente en un cambio en la percepción de su *importancia*. Así, la persuasión tiene lugar cuando un comunicador revisa efectivamente el contenido de las creencias de un individuo sobre las actitudes hacia un objeto, sustituyendo o complementando pensamientos favorables con desfavorables o la inversa (Eagley y Chaiken, 1993; Petty y Cacioppo, 1986; Zaller, 1992, 1994). La campaña del PSOE en el referéndum sobre la entrada en la OTAN celebrado en 1986 es una ilustración adecuada de esta capacidad de los partidos para persuadir a los votantes. La apelación de los socialistas a las nuevas circunstancias, las restricciones externas, la *europización* o las compensaciones en caso de entrada en la organización posibilitaron el convencimiento de una buena parte de individuos (los necesarios para la victoria del *sí*) de que las consecuencias de la participación serían positivas, cuando unos

meses antes la opinión mayoritaria era la contraria (Maravall, 1999: 177-184).

Sin embargo, el *framing* se produce a través de la alteración de la importancia que los individuos le conceden a creencias particulares (Nelson y Oxley, 1999: 1040-41) activando una información que ya estaba almacenada a su disposición en la memoria (Nelson, Oxley y Clawson, 1997: 225). La preeminencia de las políticas sociales en las campañas electorales del PSOE en 1993 y 1996, cuando el rendimiento de las políticas económicas era mayoritariamente percibido como negativo dentro y fuera del partido (Maravall, 1999: 184-193), respondía, por ejemplo, a esta estrategia de las elites²⁸.

En fin, frente al modelo cognitivo de comunicación y persuasión dominante que establece que los mensajes afectan a las opiniones influyendo en las creencias sobre la calidad y las características de las actitudes hacia un objeto (Chaiken, Wood y Eagly, 1996; Page y Shapiro, 1992), la teoría del *framing* establece que la comunicación puede influir en las actitudes o comportamientos sin alterar el contenido de estas creencias.

C. El *modelo de accesibilidad cognitiva o priming*: El *priming* describe las ocasiones en las que un evento incrementa la accesibilidad de un constructo a la memoria de la gente y aumenta su impacto en los juicios relevantes hechos posteriormente (Higgins y King, 1981). Es decir, el *priming* sostiene que, más que suministrar datos brutos para la formación de una opinión, la simple cobertura de un *issue* actualiza las creencias y sentimientos en el pensamiento consciente (Iyengar, 1991, Iyengar y Kinder, 1987; Jacobs y Shapiro, 1994a; Zaller, 1992). De este modo, el *priming* tampoco supone un cambio de las preferencias de un individuo, sino que establece la agenda centrando la atención pública en ciertos temas, y suministra los criterios básicos para la evaluación. Así, los mensajes comunicados a través y por los

²⁸ No obstante, el mecanismo cognitivo que da cuenta del voto al PSOE en estas elecciones no sólo es el *framing*, sino que esta campaña también facilitaba la persuasión.

medios durante unas elecciones influyen significativamente en las actitudes e información que probablemente se recuperen o accedan desde la memoria y se incorporen a los juicios de los votantes y, por tanto, a sus elecciones (Jacobs y Shapiro, 1994a: 528).

Si bien Kinder y Sanders (1996), entre otros, sostienen que el *framing* es simplemente *priming*, no parece, sin embargo, que respondan a la misma dinámica. Como advierte Anderson (1991), no se puede olvidar que no toda la información que cuenta con la misma accesibilidad tiene un efecto idéntico sobre los juicios u opiniones. Miller y Krosnick (1998: 25) establecen, en este sentido, la diferencia fundamental entre ambos conceptos: mientras que el *framing* alude a cómo los cambios en el *contenido* de las noticias sobre un *issue* influyen en las actitudes hacia una política, el *priming* se refiere a cómo los cambios en el *número* de noticias sobre un *issue* afectan a los componentes de las evaluaciones sobre tal política.

En definitiva, el mecanismo psicológico que posibilita el *framing* o, en esta investigación, el voto estratégico es la alteración del peso o la importancia atribuida a ciertas consideraciones, mientras que otras potencialmente iguales resultan menos importantes (Snyder y Kendzienski, 1982; van der Pligt y Eiser, 1984). Este proceso tiene lugar sin que resulte afectada la accesibilidad de tales consideraciones en la memoria, como establece el modelo del *priming*: los efectos del *framing* operan a través de un proceso psicológico en el que los individuos piensan consciente y deliberadamente sobre la importancia relativa de diferentes consideraciones sugeridas por el marco, esto es, alterando la importancia de sus creencias. De este modo, los marcos no sólo resultan útiles para analizar las estrategias electorales de los partidos o candidatos. Posibilitan, además, penetrar en la *caja negra* de los procesos decisionales de los individuos al mostrar las estructuras cognitivas a través de que las cuales se organizan las ideas, sobre todo cuando existe incertidumbre sobre la importancia de los *issues*, como ocurre en las campañas electorales (Nelson, Clawson y Oxley, 1997; Nelson

y Kinder, 1996; Nelson y Oxley, 1999; Nelson, Oxley y Clawson, 1997).

El voto a un partido o candidato en las elecciones es el resultado de la consideración de distintos *issues* y *cleavages* o, en otras palabras, de *fuerzas en el corto y largo plazo* cuya relevancia es variable en el espacio, en el tiempo y entre las propias personas. Al igual que los modelos de actitudes (Ajzen y Fishbein, 1980; Anderson, 1981), la utilidad esperada del voto puede representarse como un conjunto de evaluaciones sumarias de cada uno de los partidos o candidatos basadas en una media ponderada de una muestra de creencias sobre distintos criterios de decisión (Nelson, Oxley y Clawson, 1997). Esto es,

$$EU(V) = \sum v_i w_i \quad (1)$$

donde V es el voto a un partido o candidato, v_i es el valor del atributo, *issue* o *cleavage* i o, en general, la creencia del individuo sobre tal o cual i ²⁹, y w_i es el peso subjetivo de tal creencia en el voto³⁰. Los individuos votarán al partido o candidato cuya utilidad esperada calculada según (1) sea mayor.

Por supuesto, v_i y w_i (y, por tanto, las preferencias y/o las motivaciones) no son constantes y endógenas (es decir, insensibles a los cambios en la información), sino que cuentan con cierta variabilidad y exogeneidad: los partidos o candidatos pueden alterarlos en cada una de las elecciones de acuerdo con las

²⁹ i , por ejemplo, puede ser la probabilidad individual estimada de que un partido o candidato sea capaz de reducir el paro o la importancia subjetiva de la imagen de los candidatos.

³⁰ En esta ecuación se ha excluido el *priming*. Aunque se trata de un mecanismo distinto de la persuasión o el *framing*, como ya se ha señalado, la accesibilidad de las creencias en la memoria no tiene *per se* un efecto en el comportamiento electoral. Las consideraciones igualmente accesibles reciben, en este sentido, distinto peso en el cálculo de la actitud final. Es decir, es necesario que intervenga el *framing* (Nelson, Oxley y Clawson, 1997: 236-237).

percepciones sobre sus rendimientos electorales³¹. Los dos elementos son tendencialmente iguales para todos los votantes, aunque las propias características de éstos, ora en su capacidad de absorción de los discursos políticos (su conciencia política), ora en su procesamiento (sus preferencias ideológicas *ex ante*), garantizan que su impacto en el comportamiento electoral no sea el mismo. Según la ecuación del voto (1), la *conversión* (Lazarsfeld et al., 1944) que posibilita la movilización electoral de los partidos o candidatos durante las campañas tendría lugar bien a través de la persuasión o el cambio en las creencias o cogniciones individuales sobre los *issues* o *cleavages*, bien a través del *framing* o el cambio en el peso de esta información en la decisión.

Ya sabemos que el voto estratégico en cualquiera de sus manifestaciones se refiere a comportamientos basados en las creencias sobre las posibilidades electorales de los distintos partidos o candidatos que cristalizan en el respaldo a una preferencia electoral distinta de la primera. Sin embargo, los votantes tienen demasiado poco en juego en las elecciones para actuar estratégicamente sin la existencia de alguna influencia exógena (Aldrich, 1993, 1997; Meehl, 1977; Riker, 1982). La tesis que defiendo es que la coordinación electoral de los votantes a través del voto estratégico depende de los esfuerzos de movilización de los partidos cuando estiman que para un determinado nivel los beneficios de esta coordinación superan los costes. Las elites partidistas construyen así, cuando lo consideran oportuno, un marco interpretativo basado en la suerte electoral de los competidores y las consecuencias nefastas de la victoria de otros partidos o candidatos para que los votantes coordinen sus predicciones o lean el mismo mensaje en el escenario de competición que afrontan e identifiquen el curso de acción —el voto a un mismo partido o candidato— en el que deben converger sus expectativas. Por tanto, el mecanismo de difusión no es el cambio en las creencias de los votantes o v_i , sino el aumento de la

³¹ Como ya se ha apuntado, los partidos o candidatos cuentan con ciertas restricciones en su capacidad de movilización, que dependen fundamentalmente de su credibilidad y de la existencia de ciertas precondiciones sociales.

relevancia de las creencias sobre las consecuencias del voto en el resultado electoral. El *framing* deja de ser, pues, un efecto no intencionado de los medios de comunicación de masas en los votantes para responder a las estrategias deliberadas de los partidos o candidatos para ganar las elecciones. El mecanismo causal que explica el voto estratégico es, en definitiva, el *framing*, si bien, como tal mecanismo, representa una cadena causal lo suficientemente general y precisa para que se pueda utilizar en situaciones muy diferentes, aunque no puede aplicarse universalmente para predecir y controlar los acontecimientos sociales (Elster, 1995: 17).

En efecto, cuando las elites de los partidos mayoritarios destacan en sus discursos durante las campañas que los partidos minoritarios no tienen posibilidades de ganar las elecciones o escaños en algunas circunscripciones, no están diciendo nada que no sepan ya los votantes. Es decir, no están facilitando una información desconocida hasta entonces que pueda entrar en contradicción con las creencias de los votantes y pueda, por tanto, provocar un cambio en sus preferencias electorales. La persuasión no puede dar cuenta del voto estratégico. El énfasis en las posibilidades electorales de los distintos partidos durante las campañas persigue, por el contrario, recordar unas creencias que ya se encuentran en la memoria de los votantes para incrementar su importancia relativa en el comportamiento electoral. En fin, y como se planteaba en los estudios de Columbia sobre los efectos de las campañas electorales en los años cincuenta, la activación del voto estratégico se basa en el refuerzo de consideraciones ya existentes que se podrían haber atenuado desde las últimas elecciones.

A través de la construcción de marcos interpretativos sobre determinados *issues* o *cleavages*, los partidos manifiestan las causas subyacentes y las consecuencias probables de un problema y establecen criterios para evaluar las potenciales soluciones. Los marcos cuentan, en este sentido, con dos componentes esenciales: el *diagnóstico* o definición del problema y sus causas, y el *pronóstico* o establecimiento de un curso de acción apropiado para

solventar tal problema (Gamson, 1992a, 1992b; Gamson y Modigliani, 1987; Hunt, Benford y Snow, 1994; Nelson, Clawson y Oxley, 1997; Snow y Benford, 1988). El diagnóstico identifica algún evento o condición como problemática y designa a sus culpables. El pronóstico traza un plan para corregir esta situación, especificando qué debe hacer cada individuo e incluyendo una elaboración de objetivos específicos, estrategias y tácticas.

De este modo, el *framing* que posibilita la aparición significativa del voto estratégico en unas elecciones advierte, en primer lugar, de la elevada competitividad y subraya que pocos votos pueden decidir el ganador. En segundo lugar, simplifica maniqueamente la competición electoral, sobre todo en los sistemas de representación proporcional. Se trata, en este sentido, de que las elites partidistas sean capaces de generar una *batalla de sexos* entre los seguidores de los partidos minoritarios integrados en el mismo bloque ideológico que, mediante el énfasis en las nefastas consecuencias de la victoria de un partido del otro bloque ideológico o, en otras palabras, en las consecuencias de la descoordinación intrabloque, posibiliten la coordinación electoral de los votantes alrededor del partido mayoritario.

Este *framing* que persigue la coordinación electoral de los votantes descansa, por supuesto, en la información del argumento del voto *desperdiciado*, ya sea directamente o *inundando* los medios de comunicación de masas. Los partidos realizan dos tareas básicas de *pronóstico*. Por un lado, identifican los partidos o candidatos que no cuentan con posibilidades efectivas de conseguir representación en todas o algunas circunscripciones (voto estratégico *seat-maximization*) y/o de participar en el gobierno (voto estratégico *portfolio-maximization*) de acuerdo con los resultados de anteriores elecciones y las expectativas de las encuestas en las elecciones en curso. Para esos partidos, todos los votos que consiguen serían desperdiciados. Por otro, presentan la lógica que motiva el voto estratégico. No sólo se pretende, en este sentido, que los simpatizantes de los partidos minoritarios adopten dicho argumento, sino que los propios seguidores de los partidos mayoritarios actúen como agentes de movilización. Puesto que

este trabajo organizativo e interpretativo es ya específico de la activación del voto estratégico, los partidos deben ponderar si merece la pena mediante una comparación de sus costes y beneficios. En definitiva, la estrategia de los partidos o candidatos consiste en que los ciudadanos sean *bombardeados*, ya sea a través de una movilización directa o indirecta, implícita o explícita, con sugerencias sobre cómo debe entenderse la competición electoral y cuál debe ser la lógica que presida el voto para evitar que gane las elecciones el partido o candidato menos deseado.

La difusión de este *framing* de la competición electoral es más amplia y exitosa cuando se acompaña de imágenes o mensajes que sean directos y sencillos, y que conecten las consecuencias de los posibles resultados con principios o valores de mayor alcance, fundamentalmente identitarios o ideológicos. Y es que las inferencias que realizan las personas a partir de la información limitada que poseen tienen lugar a través del denominado *conectivismo*: la gente conecta sistemáticamente las observaciones actuales de su mundo físico con reacciones físicas o emocionales que se cuentan entre sus experiencias (Lupia y McCubbins, 1998; Churchland, 1995). En España, la expresión de *voto útil*, por ejemplo, simplifica toda la cadena de argumentos que se encuentran detrás del comportamiento estratégico de los individuos en sólo dos palabras de fácil comunicación.

En esta guerra de marcos interpretativos que se desarrollan en las elecciones, los partidos minoritarios también tratan de imponer el suyo propio cuando los mayoritarios utilizan el argumento del voto útil. No se trata, evidentemente, de un *framing* basado en la traducción de los votos en escaños o carteras ministeriales o *portfolios*, sino en la identidad ideológica y los comportamientos en el medio o largo plazo. De este modo, no sólo pretenden incrementar el diferencial de utilidad de sus propios simpatizantes entre ésta su primera preferencia sin buenas expectativas electorales y la segunda, sino apelar, muchas veces explícitamente, a un voto estratégico de protesta —votar a un partido o candidato minoritario, aunque no es el preferido y no cuenta con muchas posibilidades de ganar algún escaño o de gobernar, para reducir el

margen de victoria o aumentar el de derrota del mayoritario y que cambien así sus políticas en el futuro.

Las teorías sobre el *framing* no nos cuentan, sin embargo, cómo escogen los individuos entre distintos marcos o cómo los hacen suyos (Chong, 1996). Aunque en un estudio como éste (en el que no se contempla un análisis experimental) no es posible establecer conclusiones sólidas, sí parece evidente que los marcos postulados por los partidos mayoritarios tiene, *ceteris paribus*, una mayor difusión. No en vano discutan de una mayor presencia en los medios de comunicación de masas y de unas estructuras de movilización más amplias. Los procesos enmarcadores son más frecuentes y de mayor alcance cuando existen buenas condiciones para la organización. La ausencia de estructuras de movilización reales impide, casi con toda seguridad, que el movimiento se extienda hasta alcanzar el número de personas requerido para inducir la acción colectiva (McAdam, McCarthy y Zald, 1999: 28-41). La formulación de procesos enmarcadores depende de la existencia de grupos homogéneos con contacto intenso y regular entre sí, esto es, de estructuras de movilización: la información no la procesan los individuos en solitario, sino que es un proceso que tiene lugar cuando unas personas interactúan con otras en círculos informales, grupos primarios y redes de amistad³² (Ferree y Miller 1977: 34). Además, y en lo que atañe específicamente al *framing* sobre el voto estratégico en sus distintas caras, cuando la gente toma decisiones políticas prioriza la evitación de pérdidas potenciales sobre la consecución de ganancias potenciales (Ansolabehere e Iyengar, 1995; Cobb y Kuklinski, 1997; Lau, 1985).

La importancia decisiva de los partidos a través de la construcción de un marco interpretativo en la cristalización de la oportunidad para el voto estratégico se observa más fácilmente si, como plantea Cox (1997, 1999a), se analiza la competición electoral como un problema de coordinación. Ya sabemos que la posibilidad de coordinación electoral de los votantes a través del

³² Los entornos de conversación son, en este sentido, uno de los caminos a través de los que opera el voto estratégico (Pattie y Johnston, 2001: 38).

voto estratégico es una consecuencia no intencionada del fracaso en la coordinación de los partidos. Pero su aparición efectiva no depende de un proceso natural y endógeno a los individuos. La comunicación entre todos ellos no es posible y, aunque así fuera, la mayoría de los ciudadanos no está en condiciones de seguir la política ni conoce a nadie que lo esté. Para que se superen los costes de transacción y tenga lugar la coordinación electoral de los simpatizantes de los partidos que tienen una orientación ideológica parecida alrededor de un solo competidor, es imprescindible la movilización electoral de los partidos o candidatos³³.

Los partidos realizan dos funciones vitales. En primer lugar, constatan una oportunidad para la animación del voto estratégico e informan de su naturaleza y consecuencias a los individuos. En segundo lugar, separan a los partidos o candidatos que poseen una *característica de punto focal* que posibilita la coordinación de los votantes alrededor de ellos (Abizadeh, 2000). La concentración de los votos de los individuos ideológicamente próximos depende de que se dirijan a un único partido o candidato. Y esta coordinación sólo es posible cuando un votante está seguro de que los demás siguen las mismas señales que él y, por tanto, están haciendo lo mismo.

Según Schelling (1960: cap. 3), la efectividad de un punto focal depende de que sea público, único y prominente. En las apelaciones al voto estratégico, esto significa que debe facilitar información pública y creíble a todos los votantes; debe ser visible para todos los votantes; y debe diferenciar a los partidos de tal modo que los votantes no tengan dudas sobre cuál es el competidor alrededor del que se van a coordinar los demás votantes. Mi tesis es que la característica de punto focal que

³³ En realidad sería más adecuado hablar de elites políticas en sentido amplio que de partidos en exclusiva, puesto que, como demuestra la existencia de la plataforma TV87 en Gran Bretaña (Catt, 1989; Fishman y Shaw, 1989), por ejemplo, hay otras organizaciones además de las partidistas que intentan activar el voto estratégico. De todos modos, todo gira alrededor de los partidos: son los únicos beneficiarios o perjudicados directos del comportamiento estratégico de los individuos y resulta difícil pensar que otros actores intervinientes carezcan de alguna vinculación con ellos.

canaliza el voto estratégico *seat* y *portfolio-maximization* radica en contar con posibilidades efectivas de conseguir algún escaño en una circunscripción y participar en el gobierno según los resultados de elecciones anteriores y las expectativas de las elecciones en curso, respectivamente. Por supuesto, este punto focal es una cuestión de grado. *Ceteris paribus*, cuanto mayor sea la diferencia entre el número de votos esperados de los partidos o candidatos ideológicamente próximos, más fácil es la coordinación electoral. En circunscripciones plurinominales o, lo que es lo mismo, en los sistemas de representación proporcional, donde es más complicado saber si un partido está en condiciones de ganar algún escaño, la característica más discriminatoria es haber tenido algún escaño en un distrito en la legislatura anterior en el caso de voto estratégico *seat-maximization*, y haber participado en el gobierno en legislaturas pasadas o la posibilidad de hacerlo en la actual *en el portfolio-maximization*. En consecuencia, la aparición del voto estratégico en estas dos versiones en los sistemas de representación proporcional no depende de la magnitud de la circunscripción, aunque a medida que aumenta la permisividad y la fragmentación de los sistemas de partidos peor discrimina esta característica de punto focal y menos rentable es la animación de la coordinación electoral de los votantes. La regla empírica que establece Cox (1997) sobre la desaparición del voto estratégico en magnitudes de circunscripción superiores a cinco escaños no está sustentada en ningún mecanismo causal sólido y carece, pues, de cualquier consistencia.

Una vez que se establecen en unas elecciones estos puntos focales, la movilización del voto estratégico en posteriores ocasiones es menos costosa, puesto que los votantes ya cuentan en su memoria con la información sobre la que se construye el marco interpretativo. Es decir, *ceteris paribus*, los costes de la activación del voto estratégico son decrecientes en el tiempo.

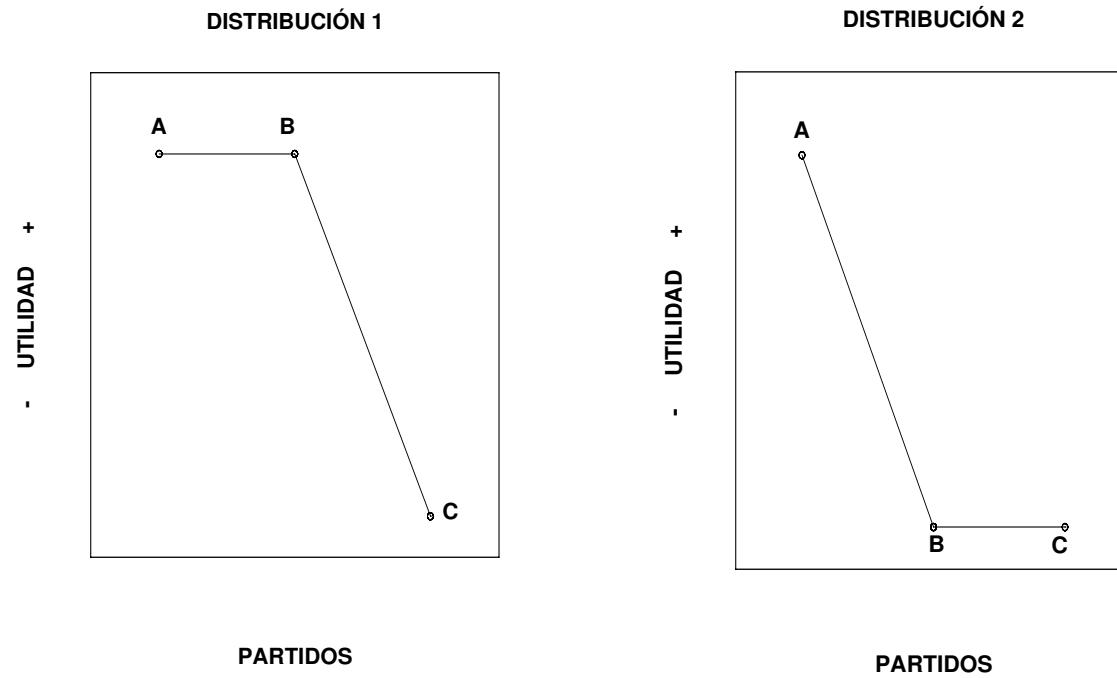
D. Las características individuales o motivaciones estratégicas de los votantes

No todos los potenciales votantes estratégicos que están sometidos a un *framing* sobre las posibilidades electorales de los distintos competidores y las consecuencias de su voto tienen la misma disposición a abandonar su primera preferencia de partido o candidato. La probabilidad individual de comportarse estratégicamente depende de la interacción entre la estructura de preferencias, el *anclaje* del sistema de partidos y la sofisticación o conocimiento para entender las implicaciones estratégicas del sistema electoral y de partidos que se contienen en las comunicaciones políticas.

1. *La estructura de preferencias:* Imaginemos una competición electoral en un distrito uninominal entre tres partidos o candidatos, uno en la derecha, C, otro en el centro-izquierda, B, y otro en la izquierda, A. Según los resultados de las encuestas y de elecciones anteriores, C y B se disputan el escaño en juego, mientras que A no tiene posibilidades reales de ganar. Para que un simpatizante de A vote a su segunda preferencia, B, la distribución espacial de la utilidad de sus preferencias de partidos o candidatos debe ser bimodal o acercarse a ella. En otras palabras, *la probabilidad de un voto estratégico se incrementa cuanto menor sea el diferencial de utilidad entre la primera y la segunda preferencia —A y B— y mayor entre la segunda y la tercera —B y C.* En consecuencia, la estructura de preferencias más favorable para el voto estratégico es aquella en la que las dos primeras preferencias son *bienes sustitutivos* y tanto más alejada se encuentra la tercera —bimodalidad. Por el contrario, la estructura más desfavorable es aquella en la que la segunda y tercera preferencia son ahora *bienes sustitutivos* y tanto más próxima está la primera —unimodalidad.

Si aceptamos un diferencial de utilidad máximo entre los partidos A y C, las dos distribuciones más y menos favorables para el voto estratégico se representan, respectivamente, en los recuadros 1 y 2 de la figura 6.1.

Figura 6.1. Distribuciones espaciales de la utilidad de las preferencias electorales más y menos favorables para el voto estratégico



Formalmente, si $p_{ve} = f(x_1, x_2)$, donde p_{ve} es la probabilidad de que un individuo vote estratégicamente, x_1 y x_2 son el diferencial de utilidad entre la primera y segunda preferencia y entre la segunda y la tercera, respectivamente, y $0 \geq p_{ve} \leq 1$, se verifica que $\partial p_{ve} / \partial x_1 < 0$ y $\partial p_{ve} / \partial x_2 > 0$.

2. *Los anclajes del partidismo*: La probabilidad de votar estratégicamente depende inversamente de la intensidad de los vínculos de un votante con su primera preferencia de partido o candidato. Los tres *anclajes* más importantes en un sistema de partidos son la *identificación partidista*, la *segmentación cultural* y el *encapsulamiento organizativo*.

El concepto de identificación partidista se desarrolla en el modelo *psicosociológico* de Campbell, Converse, Miller y Stokes (1960) para referirse a los vínculos afectivos entre los partidos y el electorado. La mayoría de los votantes siente una lealtad *vitalicia* hacia un partido, que determina su comportamiento electoral. Si bien es posible que algunos individuos, influidos por las *fuerzas a corto plazo* de una campaña electoral, no voten al partido con el que se identifican, la identificación partidista genera un voto *normal* (Converse, 1966) del que pocos se desvían. Así, "ningún dato simple nos puede decir más sobre las actitudes y comportamientos de un individuo como votante en las elecciones presidenciales como su localización en una dimensión psicológica entre los dos partidos mayoritarios" (Campbell et al., 1960: 63). En definitiva, un partidismo con fuertes *anclajes* psicológicos incrementa la utilidad expresiva del voto, y, por tanto, dificulta la volatilidad y el comportamiento estratégico.

La *segmentación cultural* está en función de la existencia de una heterogeneidad sociocultural politizada por las elites partidistas. La base social homogénea, la densidad organizacional y la distinción cultural generan un cierre efectivo de las relaciones sociales que estabiliza los electorados y limita la volatilidad electoral (Bartolini y Mair, 1990: 224). Los *cleavages* no son, sin embargo, un dato primordial para la política, sino que son el resultado de un proceso de construcción social y política a partir

de ciertas precondiciones para la movilización. Es decir, el número efectivo de grupos etnolingüísticos o religiosos o la estimación del número de dimensiones políticas relevantes como *proxies* de la heterogeneidad no nos dice demasiado sobre las consecuencias de la fragmentación política de una sociedad, puesto que ni todas las diferencias etnolingüísticas o religiosas están politizadas ni todas las dimensiones políticas son etnolingüísticas o religiosas (Taagepera, 1998). En definitiva, como ya apuntara Barnes (1966: 168) hace más de tres décadas, "el grado en que las diferentes ideologías desembocan en conflictos manifiestos depende principalmente de la medida en que dichas diferencias están incorporadas en organizaciones diseñadas para el conflicto".

El *encapsulamiento organizativo* refleja la penetración de los partidos en la sociedad. Se trata de la medida en que electores y grupos están vinculados a los partidos políticos a través de su condición de miembros de los propios partidos o de otras organizaciones de interés que pudieran estar fuera del mercado electoral, pero que están ligadas a las agencias de movilización electoral (Bartolini y Mair, 1990: 231). La consecuencia fundamental para la competición electoral de este partidismo con raíces sociales es el establecimiento de pautas electorales constantes que introducen una cierta continuidad en el voto, sin que sea necesario que se desarrolle una fuerte identificación individual con los partidos (Barnes, McDonough y López Pina, 1985: 696).

La intensidad de la identificación partidista, la segmentación cultural y el encapsulamiento organizativo determinan inversamente la *elasticidad* del voto y, por tanto, la volatilidad electoral y la posibilidad de un voto estratégico (Bartolini y Mair, 1990). Así, la hipótesis para el análisis empírico es que *cuanto mayores sean los niveles de identificación partidista, segmentación cultural y encapsulamiento organizativo en un sistema de partidos, menor será la probabilidad del voto estratégico de aquellos individuos sujetos a tales lazos*. Es necesario advertir, no obstante, que la *segmentación cultural* puede conducir a *anclajes* no a un solo partido, sino a un bloque.

Si esto es así, como sucede, por ejemplo, en España con la identidad ideológica (Gunther y Montero, 2001a), el *anclaje* puede facilitar el voto estratégico: mientras que el diferencial de utilidad entre la primera y la segunda preferencia se reduce, entre la segunda y la tercera se incrementa.

Aunque esta vinculación entre partidos e individuos imposibilita el comportamiento estratégico de los votantes sujetos a este *anclaje*, también es cierto que a su vez genera unas estructuras de movilización necesarias para convencer a los que no están *anclados* (Cox, 1999b; Cox, Rosenbluth y Thies, 1998; Rosentone y Hansen, 1993). En consecuencia, *cuanto más fuertes y extensos sean los vínculos entre partidos y electores, ya sea a través de una intensa identidad partidista, una aguda diferenciación cultural o una fuerte organización, mayor será el grado de movilización electoral y, por tanto, la probabilidad de un voto estratégico de los individuos que carecen de anclajes*. En todo caso, y frente a la interpretación más extendida en la literatura electoral, los *anclajes* no explican primigeniamente la progresiva adaptación del sistema de partidos a la dinámica generada por el sistema electoral —la coordinación electoral— o, si se prefiere, la reducción de la volatilidad. Por el contrario, son elementos endógenos a esta coordinación que surgen precisamente porque tiene lugar una simplificación de la oferta partidista como consecuencia de las decisiones estratégicas de los partidos o candidatos sobre la entrada en la competición electoral y la activación del voto estratégico. Si en una nueva democracia, por ejemplo, el número de competidores se reduce ya a partir de las primeras o segundas elecciones, y el surgimiento de lazos entre los partidos y los votantes requiere, por supuesto, más tiempo que el transcurrido entre estos procesos electorales —una generación o más de acuerdo con Converse (1969) o Niemi et al (1985)—, sugerir que los *anclajes* simplifican la oferta partidista supone aceptar que el efecto precede a la causa.

Bien es verdad, que, una vez establecidos, los *anclajes* dificultan los *realineamientos* (Key, 1955), en tanto incrementan la dificultad o el coste de que un número importante de políticos y

votantes cambien su comportamiento de un modo coordinado. Pero esto no evita que sean originalmente efectos y no causas de la coordinación electoral.

3. *La sofisticación necesaria para votar estratégicamente:* La influencia de las comunicaciones políticas que se contienen en los discursos o *marcos interpretativos* de las élites sobre las opiniones y/o preferencias de los ciudadanos depende de que los individuos presten atención a la política y entiendan lo que se encuentran (Kuklinski, 2001, 2002; Lupia y McCubbins, 1998: cap. 2; Lodge y Taber, 2000), es decir, de que tengan una cierta *conciencia política* (Zaller, 1992).

En los modelos basados en la persuasión, los más comunes, las élites son capaces de cambiar las creencias de algunos individuos sobre una cuestión o *issue*, ya sea sustituyendo o complementando los pensamientos favorables con desfavorables, o a la inversa (Nelson y Oxley, 1999: 1040-1041). Esta persuasión se desarrolla en dos etapas que hacen que el efecto de la conciencia política no sea lineal —a mayor conciencia, más probable es la persuasión—, sino curvilíneo. Primero tiene lugar una recepción de los discursos que depende positivamente del nivel de conciencia política de cada persona: cuanto mayor sea la sofisticación, mayor es la probabilidad de que se acceda a la comunicación, esto es, de que uno se encuentre expuesto y comprenda un discurso con pretensiones persuasivas. A continuación se produce la aceptación o rechazo de los contenidos de esta comunicación. Los individuos más sofisticados tienen ahora una mayor probabilidad de *resistir* los mensajes que son inconsistentes con sus valores básicos. Y es que (1) resulta probable que ya estén familiarizados con el argumento que se suministra; (2) dada su mayor formación, la influencia marginal de la información adicional, aunque sea nueva, es prácticamente cero; y (3) su mayor conocimiento facilita que se desmonten y se desechen los argumentos contrarios. En definitiva, los individuos moderadamente sofisticados son los que cuentan con una mayor probabilidad de ser persuadidos, puesto que disponen de la conciencia política necesaria para recibir y

comprender un mensaje, pero no la suficiente para rebatirlo (Converse, 1966; Eagley y Chaiken, 1993; McGuire, 1968; Zaller, 1992).

Por el contrario, en los modelos de comunicación basados en el *framing*, y aunque la evidencia empírica sea escasa, el efecto de la conciencia política resultaría lineal. Puesto que el *framing* opera destacando algunas creencias sobre otras, los individuos más sofisticados están tan sujetos, si no más, a su influencia que los menos. Por un lado, las personas con mayor conciencia política tienen una mayor probabilidad de disponer de la información sobre la que se construye el *marco interpretativo*. Pero, por el otro, los efectos del *framing*, a diferencia de la persuasión, no dependen de la aceptación de las afirmaciones que se contienen en los mensajes, sino simplemente del énfasis en alguna de las creencias que se manejan. La posibilidad de que la información sea elaborada aumenta, en este sentido, cuando el individuo ya tiene una cierta familiaridad con el tema, le interesa y se siente implicado (Petty y Cacioppo, 1986). En fin, no se debería esperar que la sofisticación atenuara la relevancia del *framing*, como sucede en los cambios de creencias (Nelson, Clawson y Oxley, 1997; Nelson y Kinder, 1991; Nelson y Oxley, 1999; Nelson, Oxley y Clawson, 1997; Nelson, Willey y Oxley, 1998).

En esta investigación se sostiene que el voto estratégico es la consecuencia intencionada de los *marcos interpretativos* que construyen los partidos o candidatos en algunas elecciones y/o circunscripciones. De este modo, la hipótesis para el análisis empírico es que, *ceteris paribus*, *cuanto mayor sea su nivel de conciencia política, más probable es que un individuo vote estratégicamente*.

En definitiva, y dado que todas estas condiciones individuales o motivacionales son necesarias pero no suficientes para el surgimiento de un comportamiento estratégico de los individuos, todas las hipótesis parciales que se han formulado se deben fusionar en una sola: *ceteris paribus*, *cuanto (1) menor sea su diferencial de utilidad entre la primera y la segunda preferencia y mayor entre la segunda y tercera, (2) menor sea su identificación*

Modelo de explicación del voto estratégico / 181

partidista, su segmentación cultural y su encapsulamiento organizativo en un sistema de partidos, y (3) mayor sea su nivel de conciencia política, más probable es que un individuo vote estratégicamente.

CAPÍTULO 7

LA ESTRUCTURA DE OPORTUNIDAD PARA EL VOTO ESTRATÉGICO: EL SISTEMA ELECTORAL Y DE PARTIDOS EN ESPAÑA

La eventual aparición de un voto estratégico significativamente extendido depende de la existencia de una oportunidad *institucional*. En efecto, la interacción entre la permisividad electoral o la magnitud de las circunscripciones, la fragmentación del sistema de partidos y la competitividad permite, en su caso, y siempre que se satisfagan otras exigencias motivacionales de partidos y electores, que los seguidores de los competidores sin posibilidades efectivas de gobernar u obtener representación en un distrito decidan abandonar su primera preferencia. De este modo, el análisis empírico del voto estratégico se debe acompañar de una revisión de las características del sistema electoral y de partidos en cuestión para determinar las elecciones y circunscripciones en las que se podría observar este comportamiento de acuerdo con la teoría que maneja.

La pretensión de este capítulo es precisamente (1) la presentación de la amplia apertura de la estructura de oportunidad para el voto estratégico que se desprende de la interacción entre el sistema electoral y el de partidos en España en algunas elecciones

y (2) la revisión de la evidencia empírica disponible sobre la existencia de voto estratégico.

7.1. El sistema electoral

Si, en palabras de Reed (1999: 257), el sistema electoral japonés inaugurado en 1996, sean cuales sean sus rendimientos, está idealmente diseñado para el estudio del voto estratégico en distritos uninominales, otro tanto se podría decir del español si se trata de su análisis en circunscripciones plurinominales. La positiva contribución de nuestro sistema electoral al asentamiento de la democracia y al funcionamiento del sistema político se encuentra, por lo demás, fuera de toda duda (Montero, 1997).

A. Las características del sistema electoral

Pese a que la regulación del sistema electoral español se ha realizado en tres momentos radicalmente distintos, sus elementos básicos han tenido una continuidad que refrenda la *ley de inercia* de las instituciones. Los principios-marco establecidos en la Ley para la Reforma Política del *tardofranquismo* y su concreción en el Real Decreto-Ley 20/1977, su constitucionalización en los artículos 68 y 69 de nuestra *Norma Normarum*, cuando UCD estaba en el gobierno, y, finalmente, su desarrollo en la Ley Orgánica del Régimen Electoral General (LOREG) de 1985, cuando el PSOE contaba con la más amplia mayoría en el Congreso de los Diputados que se ha conocido desde la restauración de la democracia, configuran un mismo sistema electoral basado en cinco disposiciones básicas no siempre explícitas en todos los casos: (1) el principio de representación proporcional y la fórmula electoral D'Hondt; (2) un Congreso compuesto por 350 miembros; (3) las provincias como circunscripciones electorales; (4) la asignación de un mínimo inicial de dos diputados a cada distrito (Ceuta y Melilla son

uninominales), mientras que los 248 restantes se distribuyen en función de tramos prefijados de población: un escaño por cada 144.000 habitantes o fracción superior a 70.000; y (5) una barrera legal del 3 por ciento de los votos válidos emitidos en la circunscripción¹.

La característica fundamental del sistema electoral es la notable variabilidad de la magnitud de los distritos, que posibilita la identificación de tres subsistemas con efectos muy distintos sobre la proporcionalidad y la fragmentación de los sistemas de partidos locales. Su combinación con la diferente tasa de representación de la población que se integra en cada subsistema produce, además, un premio para ciertas pautas de localización del voto de los partidos (Penadés, 1999).

1. La magnitud de las circunscripciones

El reparto de los 350 escaños entre los 52 distritos que contempla el sistema electoral de acuerdo con los criterios territorial y poblacional que luego veremos supone que su magnitud media sea de 6,7 escaños, la mediana 5 y el umbral efectivo 10,2 por ciento². Se trata, por supuesto, de una magnitud baja, sobre todo si se adopta una perspectiva comparada. Entre los sistemas de representación proporcional, solamente Cabo Verde, Chile, la República Dominicana, Uruguay, Argentina, Ecuador, Grecia y Turquía, en este orden, tienen medianas más reducidas (Cox, 1997); mientras que únicamente San Marino, Colombia, Surinam, Turquía, Sri Lanka y El Salvador, también en este orden, poseen umbrales efectivos superiores (Anckar, 2000).

¹ Para un análisis de la génesis de cada uno de estos textos legales, puede verse, por ejemplo, Colomer (1990: cap. 5), Gunther, Sani y Shabad (1986), Caciagli (1980) y García-Atance (1987), respectivamente.

² El umbral efectivo se ha calculado de acuerdo con la fórmula propuesta por

$$\text{Lijphart (1994): } \mathbf{Tef} = \frac{50\%}{(M + 1)} + \frac{50\%}{2M} ;$$

donde M es la magnitud media del sistema electoral.

La utilidad de las medidas de tendencia central para caracterizar la permisividad del sistema electoral español es, sin embargo, limitada, puesto que la desviación típica de la distribución de circunscripciones, 5,9, es casi tan alta como la media. Su rango oscila así entre 1 y 34: más de la mitad cuenta con cinco o menos escaños, sólo seis eligen más de diez y, entre éstas, sólo dos superan la treintena. Si los efectos de los sistemas electorales dependen fundamentalmente de la magnitud de sus distritos, las circunscripciones españolas se pueden agrupar en tres grupos: las grandes, de 10 a 34 escaños, las medianas, de 6 a 9, y las pequeñas, de 1 a 5 (Penadés, 1999: 293 ss.). Las circunscripciones grandes han comprendido en las ocho elecciones 6 o 7 distritos que han elegido entre 112 y 123 escaños, alrededor del 32-35 por ciento del total; su magnitud media se ha situado entre el 17,6 y el 19,2 y la mediana entre el 12 y el 14,5. Las circunscripciones medianas han incluido entre 14 y 16 distritos que han elegido entre 104 y 120 escaños, alrededor del 30-34 por ciento del total; su magnitud media se encuentra entre el 7,4 y el 7,5 y la mediana en 7. Por último, en las circunscripciones pequeñas se cuentan entre 30 y 31 distritos que han elegido entre 116 y 124 escaños, alrededor del 33-35 por ciento del total; su magnitud media es 3,9 o 4 y su mediana 4.

2. El prorrateo electoral

La distribución de los escaños entre las provincias no sólo tiene consecuencias sobre la reducida magnitud de las circunscripciones sino también sobre el valor del voto de los electores integrados en cada una de ellas. La mecánica del prorrateo electoral, basada en un doble criterio territorial y poblacional, produce unos desequilibrios muy intensos en la influencia individual de los votos. El mínimo inicial de dos diputados con los que cuenta cada provincia, más los dos que reciben Ceuta y Melilla, supone que 102 escaños, es decir, más del 29 por ciento del total, se reparten a partes iguales entre las

circunscripciones. La distribución de los 248 escaños restantes proporcionalmente a la población de cada distrito, de modo que todas las provincias tienen al menos tres diputados, atenúa, pero no evita que las desviaciones del prorrateo sean significativas. En consecuencia, las provincias menos pobladas y más rurales o, en otras palabras, las que distribuyen menos escaños, se encuentran notablemente sobrerrepresentadas, mientras que las más pobladas o urbanas tienen una aguda infrarrepresentación. Así, las circunscripciones que se agregan en el grupo de las pequeñas resultan las más beneficiadas: en las ocho elecciones celebradas han agrupado al 24-26 por ciento de la población, pero han contado con el 33-35 por ciento de los escaños. Los distritos extremos que habitualmente sirven como referencia son Soria, donde, de acuerdo con el censo electoral del 2000, bastaban 26.508 electores para elegir un diputado, y Madrid, donde se necesitaban 126.983. En otras palabras, el voto de un ciudadano de Soria tiene un valor, en términos de representación parlamentaria, cerca de cinco veces superior al de uno en Madrid.

En una perspectiva comparada, la desviación del prorrateo en el sistema electoral español, calculada de acuerdo con el índice de desproporcionalidad de Loosemore y Hanby, se encuentra entre las mayores del mundo, sólo por detrás de Islandia en Europa.

Esta sobrerrepresentación de las zonas rurales sobre las urbanas e industriales no es casual, sino que perseguía, como alguno de sus responsables ha reconocido explícitamente con posterioridad, que el entonces partido en el gobierno, UCD, pudiera obtener la mayoría absoluta de escaños a partir del 36-37 por ciento de los votos que le concedían las encuestas preelectorales (Alzaga, 1989: 125-127). Así, en las elecciones de 1977, UCD ganó en 39 provincias, 35 de las cuales pertenecían al grupo de las 38 sobrerrepresentadas y 34 al de las 38 menos pobladas y suficientes para conseguir una mayoría absoluta parlamentaria. De acuerdo con su proporción de votos, le habrían correspondido 121 escaños, pero consiguió 45 más, es decir, 166: su representación parlamentaria era un 37 por ciento superior a su respaldo electoral (Colomer, 1990: 95).

Tabla 7.1. Los 20 casos de mayor desviación del prorrateo en la elección de la Cámara Baja en 78 democracias**

Puesto	País	MAL*	Puesto	País	MAL*
1	Tanzania	0,2619	11	Chile	0,1509
2	Corea	0,2075	12	Argentina	0,1405
3	Ecuador	0,2040	13	Gambia	0,1395
4	Kenia	0,1946	14	Colombia	0,1324
5	Ghana	0,1782	15	Andorra	0,1307
6	Zambia	0,1725	16	España	0,0963
7	Islandia	0,1684	17	Brasil	0,0913
8	Bolivia	0,1677	18	Georgia	0,0896
9	Malawi	0,1659	19	Turquía	0,0859
10	St. Lucía	0,1622	20	Seychelles	0,0808
Media	0,0654	Moda	0,0000	Mediana	0,0459
Desv. típ.	0,0595	Mínimo	0,0000	Máximo	0,2619
Perct. 25	0,0188	Perct. 50	0,0459	Perct. 75	0,0821

*MAL es el grado de desviación del prorrateo calculado a partir de la fórmula: $MAL = (1/2) \sum |s_i - v_i|$, donde sigma se refiere a la suma de todos los distritos i , s_i es el porcentaje de escaños asignados al distrito i y v_i es el porcentaje de la población que reside en el distrito i .

**Los estadísticos se han calculado sobre los valores de las 78 democracias.

Fuente: Samuels y Snyder (2001: 661).

La significativa correlación entre la magnitud de los distritos y los intereses rurales y urbanos que se desprende de la fijación de las provincias como circunscripciones tiene otras consecuencias partidistas independientes del *malapportionment* y que responden al conocido como *efecto de varianza* de las magnitudes de los distritos (Monroe y Rose, 2002). La tesis de este efecto es que, dada una correlación tal, los escaños serían distribuidos de una manera diferente con un sistema electoral que tiene una amplia varianza en la magnitud de las circunscripciones que con otro en el que fueran iguales. Puesto que, como señala la propia regla *M+1* de Cox, la competición electoral depende fundamentalmente del número de escaños en juego, y los distritos rurales son siempre

más pequeños que los urbanos, los partidos socialistas, cuya implantación es mayor en los segundos, tienen que enfrentarse a un mayor número de competidores y, por tanto, cuentan con más dificultades para trasladar los sentimientos urbanos en escaños.

En efecto, la fragmentación en las circunscripciones en las que los partidos de izquierda encuentran sus mejores condiciones electorales, las grandes, es mayor que en las que los conservadores disfrutan de las suyas, las pequeñas, de modo que:

1. *ceteris paribus*, los intereses urbanos tienen más dificultades que los rurales para traducir el apoyo electoral latente en una representación parlamentaria no fragmentada;

2. *ceteris paribus*, los intereses urbanos tienen más dificultades que los rurales para traducir el apoyo electoral latente en una representación parlamentaria total; y

3. *ceteris paribus*, los partidos urbanos mayoritarios tienen más dificultades que los rurales para traducir el apoyo electoral latente en representación parlamentaria (Monroe y Rose, 2002: 69).

En definitiva, la elaboración del sistema electoral en España no es tampoco una mera decisión técnica, sino política, en la que los criterios técnicos sólo cuentan, en su caso, para legitimar los resultados (Blais, 1991). Puesto que, además, son obviamente las elites políticas que se encuentran en el poder quienes toman las decisiones, los diseños electorales tienden a mantener el *statu quo* o, en los momentos *constituyentes*, a maximizar su representación (Montero, 1997). En este sentido, la mejor demostración de esta capacidad de herestética de las elites radica en la sustitución del principio mayoritario por el de representación proporcional en las reglas electorales de las democracias avanzadas sólo cuando los emergentes partidos socialistas y comunistas socavaban la viabilidad política de los viejos partidos gobernantes en la nueva arena electoral (Boix, 1999).

3. *La barrera legal y la fórmula electoral*

La barrera legal del 3 por ciento de los votos válidos emitidos en la circunscripción y la fórmula electoral D'Hondt son los dos elementos reductores de la proporcionalidad explícitamente introducidos a tal efecto en el sistema electoral. Su influencia depende, sin embargo, de su interacción con la magnitud de las circunscripciones, lo que supone que en la práctica la primera carezca de importancia y la segunda sólo cuente en el subsistema intermedio.

En primer lugar, el 3 por ciento de los votos sólo garantiza la consecución de un escaño en Madrid, mientras que, con una ligera fragmentación del voto, también asegura la representación en Barcelona. Para que en los restantes distritos este 3 por ciento de los votos supere el *umbral de inclusión*, que define el umbral de entrada en las condiciones menos exigentes posibles, es necesario que el número de partidos en competición sea tan alto como absolutamente impensable. Si aceptamos, siguiendo a Taagepera y Shugart (1989) y Lijphart (1994), que el número de competidores en cada distrito sea el mismo que su magnitud y que el umbral efectivo se sitúe a medio camino entre los umbrales de inclusión y exclusión, únicamente se puede conseguir un escaño con el 3 por ciento de los votos en circunscripciones con 25 o más escaños, que en España son las ya apuntadas de Madrid y Barcelona: el siguiente distrito en magnitud, Valencia, sólo tiene 16 escaños³.

Por su parte, la fórmula D'Hondt se basa en la minimización de la mayor desviación relativa de la proporcionalidad en la asignación a cada partido. Con más precisión, este método busca un divisor tal que la suma de los números enteros que resultan de dividir así los votos de los partidos sea igual al número de escaños. Los escaños se conceden a los partidos en número igual a dichos cocientes enteros, de manera que a cada partido le corresponden E escaños si, para algún valor de X, los cocientes de los votos por el

³ El cálculo se ha realizado a partir de la fórmula apuntada en la nota a pie anterior.

divisor se encuentran en el intervalo $E_i \leq V_i / X \leq E_i + 1$ (Penadés, 2000: cap 4).

La fórmula D'Hondt tiene una bien conocida tendencia a favorecer a los partidos grandes que, no obstante, no depende de la barrera de entrada para el primer escaño —de hecho es la misma que la cuota Droop: $1/(M+1)$ —, sino de las sucesivas (Penadés, 1999: 297). En cualquier caso, este efecto de la fórmula está en función de nuevo de la magnitud de la circunscripción en la que se aplique. En los distritos grandes, como Madrid y Barcelona, no afecta apenas a la proporcionalidad electoral. En los pequeños, no ya sólo, por supuesto, en los uninominales como Ceuta y Melilla sino en los que distribuyen, por ejemplo, tres escaños, como Soria o Guadalajara, sus efectos no se diferencian significativamente de los de otras fórmulas proporcionales. Su influencia resulta intensa, como demuestran las simulaciones de los resultados electorales con otras fórmulas (Montero, 1997; Vidal, 1995), cuando se aplica en el rango intermedio de las magnitudes de distrito, que en España eligen un tercio de los diputados.

B. Los rendimientos del sistema electoral

1. Los efectos del sistema electoral sobre el sistema de partidos

La capacidad de constricción del comportamiento de los votantes y de limitación de la competición partidista del sistema electoral español, que lleva a su inclusión en la categoría de los *fuertes* (Sartori, 1986, 1994), se canaliza a través de la reducción de la fragmentación y la desproporcionalidad entre los votos y los escaños de los distintos partidos (Montero, 1992, 1997; Montero y Gunther, 1994).

En primer lugar, la fragmentación del sistema de partidos español es relativamente baja: los 3,89 partidos efectivos electorales y los 2,72 parlamentarios en el período 1977-1989 o los 3,69 y 2,68, respectivamente, si se tienen en cuenta las ocho elecciones celebradas, no se encuentran lejos de la media y la

mediana de la distribución de países europeos. Su principal peculiaridad radica en la aguda diferencia entre los ámbitos electoral y parlamentario. La filtración de la competición partidista a través del sistema electoral en España solamente es menor que la que tiene lugar en Francia, que cuenta con un sistema mayoritario a doble vuelta. La intensidad de este *mecanismo de desfraccionización* (Rae, 1993) supera con creces, sin embargo, la de los sistemas de representación proporcional e incluso la del país mayoritario por antonomasia, Gran Bretaña.

Tabla 7.2. Fragmentación electoral y parlamentaria en Europa

País	NEPE*	NEPP**	Diferencia
Holanda	4,92	4,59	0,33
Austria	2,51	2,42	0,09
Suecia	3,57	3,40	0,17
Dinamarca	5,22	4,92	0,30
Alemania	3,17	2,95	0,22
Italia	4,08	3,62	0,46
Finlandia	5,50	5,03	0,47
Luxemburgo	3,64	3,30	0,34
Bélgica	5,18	4,63	0,55
Irlanda	3,10	2,79	0,31
Grecia	2,64	2,37	0,27
Portugal	3,58	3,05	0,53
España	3,89	2,72	1,17
Gran Bretaña	2,65	2,10	0,55
Francia	4,40	3,07	1,33

*NEPE es el número efectivo de partidos electorales calculado a partir de la fórmula: $NEPE = 1/\sum v_i^2$, donde sigma se refiere a la suma de todos los partidos i y v_i es la proporción de votos del partido i .

**NEPP es el número efectivo de partidos parlamentarios calculado a partir de la fórmula: $NEPP = 1/\sum p_i^2$, donde sigma se refiere a la suma de todos los partidos i y p_i es la proporción de escaños del partido i .

Fuente: Penadés (1999: 300-301) a partir de los datos de Lijphart (1994) para el período 1977-1989.

Esta fragmentación no se distribuye homogéneamente entre las distintas circunscripciones. En la tabla 7.3 se ha calculado el número efectivo de partidos electorales y parlamentarios para cada uno de los grupos de circunscripciones que antes se distinguían agregando los votos y los escaños de los partidos que compiten en cada caso, esto es, como si se tratase de un sistema distinto con su propio parlamento. La fragmentación electoral media es significativamente más elevada en el subsistema de las circunscripciones grandes que en las restantes y en las medianas frente a las pequeñas. El mecanismo de desfraccionalización opera fundamentalmente en las circunscripciones de tipo I y, en menor medida, en las del II, mientras que en las de tipo III, las que tienen las mayores magnitudes, su intensidad es más limitada. De este modo, el subsistema compuesto por los distritos más pequeños cuenta con un sistema cercano al bipartidismo, mientras que los otros dos se mueven en un multipartidismo moderado.

Así las cosas, no está de más señalar la progresiva reducción del número efectivo de partidos, sobre todo los electorales. La decreciente diferencia entre los campos electoral y parlamentario habla bien a las claras de la adaptación del sistema de partidos a la dinámica generada por el electoral o, en otras palabras, de la creciente coordinación electoral de los partidos y/o los votantes (Lago Peñas y Lago Peñas, 2000).

En segundo lugar, la intensa manifestación del mecanismo de desfraccionalización se explica, evidentemente, en virtud de la elevada desproporcionalidad del sistema electoral español. Sus acentuados sesgos mayoritarios se encuentran más cercanos de hecho a los observados en los países que tienen sistemas mayoritarios que a los que poseen sistemas de representación proporcional. De acuerdo con los valores del índice de mínimos cuadrados que se presentan en la tabla 7.4, España exhibe los mayores niveles de desproporcionalidad de los países europeos con sistemas de representación proporcional, de modo, que junto con Grecia, se asemeja más a Gran Bretaña que a Noruega o Islandia. Solamente Venezuela, Costa Rica y Colombia, en este

orden, superan la desproporcionalidad del caso español, si bien se trata de países con sistemas presidenciales.

Si observamos la tendencia que sigue España, que aparece recogida en la tabla 7.3, de nuevo es patente la progresiva adaptación de los partidos y/o votantes a las características del sistema electoral: los niveles de desproporcionalidad y de votos sin representación decrecen sistemáticamente, con la excepción de las elecciones de 1989 y el 2000, para aproximarse así a valores más propios de un sistema de representación proporcional.

Los niveles de desproporcionalidad agregados del sistema electoral español esconden, sin embargo, pautas muy dispares en el seno de las circunscripciones que lo integran. Si, como bien conoce la ciencia política ya desde las aportaciones seminales de Horwill (1925) y Hogan (1945), la proporcionalidad depende fundamentalmente de la magnitud de los distritos, la extraordinaria varianza de la permisividad electoral en España genera los tres subsistemas electorales —uno mayoritario, otro intermedio y finalmente uno claramente proporcional— que antes se distinguían. Los valores de los índices de mínimos cuadrados, calculados para cada subsistema sumando los votos y los escaños de los partidos en todas las circunscripciones que conforman cada uno de ellos, son, en términos medios, un 167 y un 58 por ciento superiores en el subsistema mayoritario que en el proporcional y el intermedio, respectivamente. A su vez, la desproporcionalidad en este último subsistema es un 70 por ciento más elevada que en el proporcional. Otro tanto sucede con los votos sin representación. Si en el subsistema mayoritario más de una quinta parte de los votos pertenecen a partidos que no consiguieron representación en los distintos distritos, en el intermedio desciende a una séptima parte y en el proporcional hasta una undécima parte. La concentración media del voto en los dos primeros partidos es más de 3 y 8 puntos porcentuales mayor en el subsistema mayoritario que en el intermedio y el proporcional, respectivamente, diferencias que aumentan a 7 y 18 puntos si se trata de la concentración media de escaños.

Tabla 7.3. Los sistemas de partidos en las elecciones generales según la magnitud de la circunscripción

Circunscripciones	Variables*	1977	1979	1982	1986	1989	1993	1996	2000	Media
Tipo I (1 a 5 escaños)	Desproporcionalidad (%)	19,36	17,52	17,33	16,49	18,45	16,40	14,67	7,72	15,99
	Votos sin represent.(%)	27,09	23,53	20,84	20,24	24,50	18,83	14,58	13,10	20,34
	NEPE	3,84	3,54	3,45	3,45	3,11	3,11	2,90	2,65	3,26
	NEPP	2,22	2,03	2,43	2,43	2,21	2,21	2,20	2,04	2,22
	Concentrac. votos (%)	67,67	72,50	73,71	73,20	71,96	79,29	81,74	85,11	75,65
	Concentrac. escaños (%)	88,33	94,17	90,83	88,71	92,68	94,87	93,97	95,69	92,41
Tipo II (6 a 9 escaños)	Desproporcionalidad (%)	13,68	11,46	11,38	10,25	11,70	9,51	8,23	5,14	10,17
	Votos sin represent.(%)	21,20	17,39	16,29	15,54	16,20	11,62	8,26	8,15	14,33
	NEPE	3,89	3,91	3,32	3,32	3,72	3,72	3,52	3,23	3,58
	NEPP	2,50	2,63	2,51	2,51	2,77	2,77	2,91	2,73	2,67
	Concentrac. votos (%)	69,11	68,98	76,57	73,37	67,83	71,65	73,79	76,85	72,27
	Concentrac. escaños (%)	88,14	85,59	91,53	84,82	81,73	84,03	82,35	83,19	85,17
Tipo III (10 o más escaños)	Desproporcionalidad (%)	7,81	7,27	7,19	6,37	7,29	5,38	3,31	3,38	6,00
	Votos sin represent.(%)	12,26	12,13	9,84	9,41	8,52	5,37	2,80	9,22	8,69
	NEPE	5,08	4,96	3,81	3,81	3,57	3,57	3,36	3,07	3,90
	NEPP	4,11	3,94	3,10	3,10	3,04	3,04	3,05	2,67	3,26
	Concentrac. votos (%)	57,52	58,37	74,21	66,37	60,65	71,58	74,20	79,30	67,78
	Concentrac. escaños (%)	65,18	66,96	82,14	73,68	67,48	78,07	78,26	85,20	74,62
España	Desproporcionalidad (%)	10,62	10,54	8,17	7,35	8,97	6,82	5,33	5,61	7,93
	Votos sin represent.(%)	23,57	20,75	18,17	17,63	20,11	15,06	11,28	11,72	17,29
	NEPE	4,46	4,29	3,20	3,59	4,09	3,52	3,31	3,02	3,69
	NEPP	2,91	2,81	2,33	2,68	2,85	2,67	2,72	2,48	2,68
	Concentrac. votos (%)	63,94	65,61	74,85	70,46	65,82	73,55	75,96	79,95	71,27
	Concentrac. escaños (%)	80,86	82,57	88,29	82,57	80,57	85,71	84,86	88,00	84,18

*La desproporcionalidad se ha calculado de acuerdo con el índice mínimos cuadrados de Gallagher, $MC = \sqrt{\frac{1}{2} \sum (v_i - e_i)^2}$, donde v_i es el porcentaje de

votos del partido i y e_i su porcentaje de escaños; los porcentajes de votos sin representación son medias para cada circunscripción; NEPE es el número efectivo de partidos electorales y NEPP el de parlamentarios; finalmente, la concentración de votos y escaños recoge la suma de los porcentajes de los dos principales partidos. Fuente: Penadés (1999: 306), que se ha actualizado con los datos del 2000 y completado con los porcentajes de votos sin representación.

Tabla 7.4. Desproporcionalidad electoral en las elecciones legislativas en 36 democracias, 1945-1996

Puesto	País	MC*	Sist. electoral***	Puesto	País	MC*	Sist. electoral***
1	Holanda	1,30	PR	19	España	8,15	PR
2	Dinamarca	1,83	PR	20	Australia	9,26	Maj.
3	Suecia	2,09	PR	21	Nueva Guinea	10,06	Plur.
4	Israel	2,27	PR	22	Gran Bretaña	10,33	Plur.
5	Malta	2,36	PR-STV	23	Colombia	10,62	PR**
6	Austria	2,47	PR	24	Nueva Zelanda	11,11	Plur.
7	Alemania	2,52	PR	25	La India	11,38	Plur.
8	Suiza	2,53	PR	26	Canadá	11,72	Plur.
9	Finlandia	2,93	PR	27	Botswana	11,74	Plur.
10	Bélgica	3,24	PR	28	Costa Rica	13,65	PR**
11	Italia	3,25	PR	29	Trinidad	13,66	Plur.
12	Luxemburgo	3,26	PR	30	Venezuela	14,41	PR**
13	Irlanda	3,45	PR-STV	31	Estados Unidos	14,91	Plur.**
14	Portugal	4,04	PR	32	Bahamas	15,47	Plur.
15	Islandia	4,25	PR	33	Barbados	15,75	Plur.
16	Noruega	4,93	PR	34	Mauricio	16,43	Plur.
17	Japón	5,03	SNTV	35	Jamaica	17,75	Plur.
18	Grecia	8,08	PR	36	Francia	21,08	Maj.**

*MC es el índice de desproporcionalidad de mínimos cuadrados de Gallagher.

Sistemas presidenciales.*PR: Representación proporcional; STV: Voto único transferible; SNTV: Voto único no transferible; Plur.: Mayoría relativa; Maj.: Mayoría absoluta.

Fuente: Lijphart (1999: 162).

La desproporcionalidad del subsistema mayoritario se encuentran, pues, a medio camino entre los de Francia y Gran Bretaña, aunque ligeramente más próximos a este último; los del subsistema intermedio se asemejan a los de España en su conjunto, y los del subsistema proporcional se ajustan a los de los sistemas basados en tal principio. La adaptación del sistema de partidos al electoral, plasmada en los cada vez menores niveles de desproporcionalidad, es evidente en los tres subsistemas, aunque sobre todo en el mayoritario.

2. Los efectos del sistema electoral sobre los partidos individuales

Los efectos de la desproporcionalidad y el mecanismo de desfraccionización no se extienden de igual manera sobre los partidos. Desde el análisis comparativo de Rae (1971), está más que contrastada la tendencia de los sistemas electorales a premiar a los partidos más votados con una sobrerrepresentación en escaños y penalizar a los minoritarios o, en palabras de Rae (1971: 86), a "robar al pobre y dar al rico".

Los acentuados sesgos mayoritarios del sistema electoral español aparecen claramente reflejados en las diferencias entre las proporciones de votos y escaños de los principales partidos en las ocho elecciones. Los dos partidos más votados en cada una de las elecciones —UCD y el PSOE en 1977 y 1979 y el PSOE y AP/CP/PP en las restantes— han conseguido siempre unas sustanciales ventajas en sus proporciones de escaños con respecto a las de votos, sobre todo el primer partido —UCD en 1977 y 1979, el PP en 1996 y 2000 y el PSOE en las restantes— y, además, si es conservador —UCD y el PP. Los restantes partidos de ámbito estatal, cuyos apoyos electorales están dispersos en todas las circunscripciones, resultan sistemáticamente perjudicados: la proporción de escaños de AP en 1977 y 1979, el CDS en 1986 y 1989 y el PCE/IU en todas las elecciones es significativamente menor que la de votos. Finalmente, los partidos nacionalistas o regionalistas, que concentran sus electorados en

varios distritos, siguen pautas distintas en función de la permisividad de tales distritos. Si son uno de los principales partidos, su representación es equitativa cuando compiten en circunscripciones grandes, como sucede con CiU, pero consiguen una intensa sobrerrepresentación cuando lo hacen en distritos medianos o pequeños, como ocurre con el PNV. Si, por el contrario, son minoritarios, siempre resultan penalizados por el sistema electoral, tanto más cuanto menor sea la magnitud de los distritos y la fragmentación electoral.

Tabla 7.5. Diferencias entre los porcentajes de escaños y votos de los principales partidos*

Partidos	1977	1979	1982	1986	1989	1993	1996	2000
UCD	+12,8	+13,0	-3,7	—	—	—	—	—
PSOE	+4,4	+4,1	+9,4	+8,2	+10,1	+6,3	+2,4	+1,0
PCE/IU	-3,7	-4,2	-2,9	-2,7	-4,3	-4,5	-4,7	-3,3
AP/CP/PP	-3,8	-3,4	+4,1	+3,8	+4,6	+5,2	+5,3	+7,1
PDC/CiU	-0,4	-0,5	-0,3	+0,1	+0,1	-0,1	-0,1	0,0
PNV	+0,6	+0,5	+0,4	+0,2	+0,2	+0,2	+0,1	+0,5
CDS	—	—	-2,3	-3,7	-3,9	—	—	—

*Los signos positivos indican que el partido se encuentra sobrerrepresentado, puesto que su porcentaje de escaños es superior al de votos; los negativos, lo contrario.

Fuente: Elaboración propia.

Este análisis de las diferencias entre las proporciones de votos y escaños no pondera, sin embargo, cuál es el peso de los partidos. No es lo mismo, por ejemplo, una sobrerrepresentación de 1 punto porcentual cuando se cuenta con el 50 por ciento de los votos que si apenas se tiene el 10 por ciento. En la tabla 7.6 se ha calculado una medida relativa de la representación de los partidos, la *tasa de ventaja*, que es simplemente el cociente entre el porcentaje de escaños y el de votos de cada partido. Si la tasa es igual a uno, el partido ha sido tratado equitativamente; si es superior a uno, el partido se encuentra sobrerrepresentado; finalmente, si es inferior

a uno, el partido está infrarrepresentado (Taagepera y Shugart, 1989).

De nuevo, los dos principales partidos en cada una de las elecciones, siempre en este orden, cuentan con primas notables que, no obstante, son significativamente mayores para los partidos conservadores. Así, UCD obtuvo en 1977 y 1979 una sobrerrepresentación del 37 por ciento, superior en 18 puntos porcentuales a la que consiguió el PSOE en 1982 cuando su respaldo electoral era 13 puntos menor. En todo caso, la infrarrepresentación de los partidos de ámbito estatal minoritarios siempre resulta más aguda que la sobrerrepresentación de los dos primeros. La penalización del PCE/IU, por ejemplo, nunca ha bajado del 39 por ciento e incluso ha llegado a alcanzar el 72 por ciento en las elecciones de 1982. Por último, la tasa de ventaja revela las diferencias en la suerte de los partidos nacionalistas o regionalistas. Mientras que CiU ha recibido una proporción de escaños ajustada a la de votos, el PNV ha contado con sobrerrepresentaciones que en ningún caso han bajado del 11 por ciento; en varias elecciones ha sido incluso el partido que más se ha beneficiado de los sesgos mayoritarios del sistema electoral.

Tabla 7.6. Tasas de ventaja de los principales partidos

Partidos	1977	1979	1982	1986	1989	1993	1996	2000
UCD	1,37	1,37	0,46	—	—	—	—	—
PSOE	1,15	1,13	1,19	1,18	1,25	1,16	1,06	1,03
PCE/IU	0,61	0,61	0,28	0,43	0,53	0,53	0,56	0,41
AP/CP/PP	0,55	0,43	1,15	1,15	1,18	1,15	1,14	1,16
PDC/CiU	0,60	0,85	0,92	1,02	1,01	0,98	0,98	1,01
PNV	1,33	1,30	1,21	1,11	1,14	1,15	1,11	1,29
CDS	—	—	0,20	0,59	0,50	—	—	—

*La tasa de ventaja es el cociente entre los porcentajes de escaños y votos de cada partido. Si la tasa es igual a uno, el partido ha sido tratado equitativamente por el sistema electoral; a medida que aumenta por encima de la unidad, el partido se encuentra sobrerrepresentado; finalmente, a medida que desciende por debajo de la unidad, el partido está subrepresentado.

Fuente: Elaboración propia.

La importancia de la concentración de votos en los distritos con magnitudes más reducidas no sólo explica la suerte electoral de los partidos nacionalistas o regionalistas, sino también y fundamentalmente las diferentes primas de los dos principales competidores en cada una de las elecciones. La regla es que las ventajas electorales de los partidos mayoritarios en los distintos distritos dependen inversamente del número de escaños que estén en juego. No obstante, los sesgos mayoritarios de las circunscripciones que integran el subsistema mayoritario se acentúan en la medida en que también se benefician de la desviación del prorrateo. De este modo, los partidos más votados en los distritos de este subsistema no sólo consiguen ventajas sobre sus competidores locales como consecuencia del carácter mayoritario de la distribución de los escaños, sino también sobre todas las candidaturas que se presentan en circunscripciones afectadas por el *malapportionment*, incluso aunque sean las mayoritarias. Es decir, la combinación de magnitudes de distrito reducidas y desviación del prorrateo genera ventajas electorales intra e interdistrito.

Este segundo sesgo mayoritario, así como el *efecto de varianza* de las magnitudes de las circunscripciones, pasarían inadvertidos si los partidos distribuyeran aleatoria o idénticamente sus apoyos entre los distritos. Las posibles ventajas adicionales que obtendría un partido mayoritario en un distrito sobrerrepresentado o con una magnitud reducida se cancelarían con las desventajas que se le impondrían en un distrito infrarrepresentado o con una magnitud elevada. Pero ya se ha apuntado que no es el caso en España, sino que existen partidos, los conservadores, y sobre todo en las primeras elecciones, que concentran sus apoyos en los distritos con menores magnitudes y, además, sobrerrepresentados, que son los que conforman el subsistema mayoritario. Así puede explicarse la aparente paradoja de que alcancen mayores ventajas con menos votos, como sucede con UCD en las dos primeras elecciones en comparación con el PSOE en las siguientes. El diseño del sistema electoral fue, pues,

un excelente ejercicio de herestética por parte de las elites de UCD.

En la tabla 7.8 se presentan las diferencias entre las proporciones de escaños y votos de los dos principales partidos en cada uno de los tres subsistemas en los que se puede dividir el sistema electoral español. Cuando ganan las elecciones, las ventajas de los partidos conservadores son mucho más amplias en el subsistema mayoritario y, en menor medida, en el intermedio, que las que obtiene el PSOE en su caso, pese a que su apoyo electoral es incluso menor. Por el contrario, en el subsistema proporcional la mayor presencia electoral del PSOE le otorga mayores ventajas, si bien son mucho menos acentuadas que en los otros dos subsistemas.

Si ponderamos el apoyo electoral de los partidos a través de las tasas de ventaja, las primas al PSOE, ya sea como primer o segundo partido, se encuentran significativamente por detrás de las de los partidos conservadores en los subsistemas intermedio y, sobre todo, mayoritario. En el subsistema proporcional, donde menos rentables son las victorias, las tornas cambian, y es el PSOE quien alcanza las mayores ventajas. Así las cosas, la representación parlamentaria del PSOE o la del PCE/IU en las distintas elecciones ha sido mucho menor de lo que lo habría sido si la correlación entre la magnitud de las circunscripciones y su respaldo electoral hubiera sido negativa en lugar de positiva, como sucede con los partidos conservadores; y a la inversa. En cualquier caso, no se puede perder el referente de que la ventaja del PSOE es igualmente notable.

Tabla 7.7. Distribución territorial del voto de los dos principales partidos en las elecciones generales (%)

Circunscripciones	Partido	1977	1979	1982	1986	1989	1993	1996	2000
Tipo I (1 a 5 escaños)	UCD-AP/CP/PP*	42,7	43,3	29,6	31,0	32,1	40,0	43,9	50,7
	PSOE	24,0	29,2	44,1	42,2	39,9	39,3	37,9	34,8
Tipo II (6 a 9 escaños)	UCD-AP/CP/PP	39,5	39,2	27,7	26,8	25,8	33,6	37,5	44,4
	PSOE	29,6	29,8	48,9	46,6	42,0	38,1	36,3	32,5
Tipo III (10 o más escaños)	UCD-AP/CP/PP	25,4	26,5	23,8	22,4	22,3	32,5	36,4	42,7
	PSOE	32,1	31,8	50,4	44,0	38,3	39,0	37,8	36,5
España	UCD-AP/CP/PP	34,5	35,0	26,6	26,2	26,0	34,8	38,7	45,2
	PSOE	29,4	30,5	48,3	44,3	39,8	38,8	37,3	34,7

*UCD en 1977 y 1979 y el PP, con sus sucesivas siglas, desde 1982.

Fuente: Penadés (1999: 325), que se ha actualizado con los datos del 2000.

Tabla 7.8. Diferencias entre los porcentajes de escaños y votos de los principales partidos según la magnitud de la circunscripción*

Circunscripciones	Partido	1977	1979	1982	1986	1989	1993	1996	2000
Tipo I (1 a 5 escaños)	UCD-AP/CP/PP**	17,3	20,0	3,7	5,3	7,7	7,9	10,4	10,0
	PSOE	4,3	1,6	10,9	10,2	12,9	7,7	1,8	0,6
Tipo II (6 a 9 escaños)	UCD-AP/CP/PP	11,3	10,0	4,5	2,7	3,0	3,9	4,5	6,1
	PSOE	7,7	5,8	10,4	8,8	10,9	7,7	4,0	0,3
Tipo III (10 o más escaños)	UCD-AP/CP/PP	3,2	3,9	1,2	1,3	4,0	2,9	1,0	3,4
	PSOE	4,5	4,8	6,7	6,0	7,2	4,4	3,1	2,6
España	UCD-AP/CP/PP	12,8	13,0	4,1	3,8	4,6	5,2	5,3	7,1
	PSOE	4,4	4,1	9,4	8,2	10,1	6,3	2,4	1,0

*Todos los signos son positivos, es decir, los partidos siempre han estado sobrerrepresentados.

**UCD en 1977 y 1979 y el PP, con sus sucesivas siglas, desde 1982.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7.9. Tasas de ventaja de los dos principales partidos según la magnitud de la circunscripción

Circunscripciones	Partido	1977	1979	1982	1986	1989	1993	1996	2000
Tipo I (1 a 5 escaños)	UCD-AP/CP/PP*	1,41	1,46	1,13	1,17	1,24	1,20	1,24	1,19
	PSOE	1,18	1,05	1,25	1,24	1,32	1,20	1,05	1,01
Tipo II (6 a 9 escaños)	UCD-AP/CP/PP	1,29	1,26	1,16	1,06	1,12	1,12	1,12	1,14
	PSOE	1,26	1,19	1,21	1,19	1,26	1,20	1,11	1,01
Tipo III (10 o más escaños)	UCD-AP/CP/PP	1,13	1,15	1,05	1,06	0,99	1,09	1,03	1,08
	PSOE	1,14	1,15	1,13	1,14	1,19	1,11	1,08	1,07
España	UCD-AP/CP/PP	1,37	1,37	1,15	1,15	1,18	1,15	1,14	1,16
	PSOE	1,15	1,13	1,19	1,18	1,25	1,16	1,06	1,03

*UCD en 1977 y 1979 y el PP, con sus sucesivas siglas, desde 1982.

Fuente: Elaboración propia.

En definitiva, los efectos del sistema electoral español sobre los partidos individuales dependen de la concentración y localización del voto como consecuencia de una sutil ingeniería electoral. Las dos reglas básicas son las siguientes:

1. *Los partidos cuyo voto está disperso entre las circunscripciones, siempre resultan perjudicados. De acuerdo con el perfil de proporcionalidad del sistema electoral (Taagepera y Shugart, 1989), un valle medio que combina un carácter mayoritario con una alzada inicial correspondiente a los partidos nacionalistas o regionalistas, la neutralidad del sistema electoral para los partidos de ámbito estatal se situaría en el 25 por ciento de los votos (Penadés, 1999: 311 ss.);*

2. *Los partidos cuyo voto es considerable en todos o algunos distritos nunca resultan penalizados por el sistema electoral, aunque*

a. *la equidad se transforma en sobrerrepresentación cuando la concentración tiene lugar en las circunscripciones del subsistema mayoritario, que son precisamente las que cuentan con magnitudes más bajas y se benefician de la desviación del prorrateo y el efecto de varianza.*

7.2. El sistema de partidos

La competición electoral en las democracias se asienta en varios problemas de coordinación que surgen como consecuencia de que el número de escaños en juego sea menor que el de potenciales partidos o candidatos. La consecución de los escaños depende de la reunión de una cantidad determinada de votos. Cuando la fragmentación es tal que el mecanismo de persuadir a los votantes de que un partido o candidato es mejor que los demás no resulta suficiente, es necesario además limitar la entrada de competidores y/o la dispersión del voto. La primera solución tiene lugar mediante la presentación de listas conjuntas o la fusión de

candidaturas; la segunda, a través del voto estratégico (Cox, 1997, 1999a).

La competición partidista en España gravita desde sus primeros momentos sobre dos fuerzas estabilizadoras o centrípetas. Por un lado, el funcionamiento de la división expresada en la dimensión izquierda-derecha como un *anclaje* que, impulsado por la progresiva coordinación electoral, dificulta la volatilidad entre los bloques o las tendencias ideológicas, aunque no entre los partidos de una misma orientación ideológica o intrabloque (Gunther y Montero, 2001a; Linz y Montero, 1999; Montero, 1994; Montero y Gunther, 1994). Por otro, los acentuados sesgos mayoritarios del sistema electoral que, en la medida en que castigan sobre todo a los partidos de ámbito estatal cuyos apoyos electorales están dispersos en todas las circunscripciones, constriñen la dispersión o fragmentación del voto en el seno de los bloques.

Tabla 7.10. Volatilidad electoral en España (%)

Elecciones	Volatilidad		
	Total	Entre bloques	Intrabloques
1979-1977	9,9	1,9	8,0
1982-1979	42,8	6,3	36,5
1986-1982	12,1	1,7	10,4
1989-1986	9,4	0,9	8,5
1993-1989	9,9	2,1	7,8
1996-1993	4,4	0,8	3,6
2000-1996	10,1	7,3	2,8
Media	14,1	3,0	11,1
Desviación típica	12,9	2,6	11,5

Fuente: Linz y Montero (1999: 42), que se ha actualizado con los datos del 2000.

La interacción entre estas dos fuerzas establece una estructura de incentivos que determina las características de la competición electoral en España. Sus elementos fundamentales son cinco: (1) las limitaciones en el mecanismo de persuasión de los votantes:

los partidos apenas penetran en el electorado que se encuentra en el otro lado del espectro ideológico; (2) la existencia de fuertes presiones para reducir al mínimo los competidores en el seno de cada bloque, sobre todo si esta simplificación de la oferta partidista se produce en el otro bloque; (3) la continuidad en el comportamiento electoral de los votantes, aunque no en el sistema de partidos a causa de la incapacidad de las elites políticas para mantener organizaciones de partido efectivas. Los votantes de izquierda dominan, en este sentido, a los de centro-derecha, salvo en las primeras y últimas elecciones del período. De todos modos, las consecuencias electorales de esta preeminencia se relajan como consecuencia de (4) los superiores réditos de la contención de la fragmentación que consiguen los partidos de centro-derecha gracias a su más amplia implantación en los distritos que integran el subsistema electoral mayoritario y (5) la mayor dispersión del voto en la izquierda que se desprende del *efecto de varianza* de las magnitudes de distrito.

Tabla 7.11. Voto a los bloques ideológicos (%)*

Bloque	1977	1979	1982	1986	1989	1993	1996	2000
Derecha	46,4	46,8	37,1	36,6	35,2	37,2	39,5	45,8
Izquierda	45,8	43,5	54,0	51,9	52,1	50,2	49,2	41,1
Total	92,2	90,3	91,1	88,5	87,3	87,4	88,7	86,9

*Se han excluido los partidos nacionalistas y regionalistas.

Fuente: Elaboración propia.

Así las cosas, los resultados electorales (sobre todo, en escaños) y los sistemas de partidos que se han sucedido desde la restauración de la democracia se explican fundamentalmente de acuerdo con las respuestas que se han dado dentro de cada bloque a tales incentivos electorales. Esto es, a la capacidad de coordinación de los votantes alrededor de un solo partido en cada espacio ideológico, ya sea a través de la restricción de la oferta o la activación del voto estratégico que realizan las elites partidistas.

Tabla 7.12. Resultados electorales de los dos principales partidos en los bloques de derecha e izquierda (%)

Bloque	Partido	1977	1979	1982	1986	1989	1993	1996	2000
Derecha	UCD	34,6	35,0	6,9					
	AP/CP/PP	8,3	6,0	26,6	26,2	26,0	35,0	39,2	45,2
	CDS				9,2	7,9	1,8		0,1
Izquierda	PSOE	29,3	30,5	48,7	44,4	39,9	39,1	37,9	34,7
	PCE/IU	9,4	10,8	4,1	4,7	9,1	9,6	10,7	5,5

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7.13. Competitividad electoral nacional e intrabloque (%)^a

Competitividad	1977	1979	1982	1986	1989	1993	1996	2000
Bloque derecha*	26,3	29,0	19,7	17,0	18,1	33,2	39,2	45,1
Bloque izquierda**	19,9	19,7	44,6	39,7	30,8	29,5	27,2	29,2
Nacional***	5,3	4,5	22,1	18,2	13,9	4,1	1,4	10,5

^aLa competitividad es la diferencia entre los porcentajes de voto de los dos principales partidos. Cuanto mayor sea esta diferencia, menor es la competitividad, y viceversa.

*UCD-AP en 1977 y 1979, AP/CP/PP-CDS entre 1982 y 1993, y PP sin competidor en 1996 y 2000.

**PSOE-PCE/IU en todas las elecciones.

***UCD-PSOE en 1977 y 1979, PSOE-AP/CP/PP entre 1982 y 1993, y PP-PSOE en 1996 y 2000.

Fuente: Elaboración propia.

En las elecciones de 1977 y 1979, el equilibrio electoral entre los bloques establecía que las responsabilidades gubernamentales recaerían en el partido que mejor resolviera la coordinación en cada segmento ideológico. La menor competitividad electoral en la derecha significaba precisamente que UCD había sido capaz de concentrar los apoyos intrabloque en mayor medida que el PSOE. Además, su mayor presencia en las circunscripciones del subsistema mayoritario y, por tanto, las mayores primas concedidas por el sistema electoral amplificó su victoria en escaños. Los resultados de ambas elecciones configuraron un sistema de partidos de pluralismo moderado sin mayorías absolutas, caracterizado por la intensa competición centrípeta entre los dos principales partidos de centro-derecha, UCD, y

centro-izquierda, el PSOE, y la dificultad de los Gobiernos conservadores para formar coaliciones. Los dos partidos contaban con alrededor del 65 por ciento de los votos y más del 80 por ciento de los escaños, mientras que las dos fuerzas minoritarias que los flanqueaban en sus respectivos extremos, AP en la derecha y el PCE en la izquierda, apenas disponían del 8 y 10 por ciento de los votos y el 4 y 6 por ciento de los escaños, respectivamente.

En las tres elecciones celebradas en los años ochenta esta pauta de concentración del voto en cada bloque ideológico se invirtió. Aunque sus elites conocían perfectamente los incentivos del sistema electoral para evitar la fragmentación electoral, como luego veremos, los partidos de derecha y centro-derecha pusieron por delante de la maximización de su representación parlamentaria otros intereses como el respeto de las tradiciones y la integridad de las respectivas organizaciones partidistas, evitar ciertas configuraciones del sistema de partidos que pudieran amenazar la estabilidad de la democracia o las animosidades personales. En consecuencia, las hipotéticas coaliciones de centro, ya sea en los últimos años setenta o los ochenta, entre UCD y el CDS, la conocida como la *Gran Derecha* entre UCD y AP o entre CP/PP y el CDS no se llegaron a formar (Gunther, 1989).

Estas decisiones de los partidos de centro-derecha contribuyeron a provocar el *terremoto* electoral de 1982 (Caciagli, 1984: 28) que transformó radicalmente la estructura y componentes del sistema de partidos. El colapso de UCD, sin parangón en Europa occidental, supuso (1) la multiplicación por cinco de los votos y por doce de los escaños de AP, que pasaba, por tanto, a ocupar su espacio en el centro-derecha, aunque parcialmente y lejos del PSOE, así como (2) una ruptura en el equilibrio entre los dos bloques ideológicos: el significativo incremento de la volatilidad entre bloques condujo a que los partidos de izquierda alcanzaran el 54 por ciento de los votos y los de la derecha apenas el 37 por ciento.

La intensa concentración del voto de centro-izquierda en el PSOE acentuó y dilató las consecuencias de este realineamiento. La crisis del PCE, el voto estratégico o la fusión con otros partidos

ideológicamente próximos posibilitaron que el PSOE duplicara sus votos y prácticamente su representación parlamentaria para alcanzar diez millones de votos y 202 diputados. Su creciente implantación en las circunscripciones del subsistema mayoritario le permitió, además, incrementar sus primas electorales y reducir las de la derecha.

El sistema de partidos predominante inaugurado por las elecciones de 1982 se extendió a las dos siguientes, caracterizadas precisamente por la continuidad relativa en sus resultados. La gran diferencia entre los votos de ambos bloques y la existencia del *anclaje* ideológico permitieron al PSOE revalidar su mayoría parlamentaria absoluta, si bien tuvo lugar una progresiva relajación de la coordinación electoral en el centro-izquierda. En cualquier caso, esta dispersión del voto estaba incentivada precisamente por la descoordinación en la derecha, cuya fragmentación en las elecciones de 1989 era incluso superior a la de 1982. El principal partido en la derecha, AP/CP/PP se mantuvo en el 26 por ciento de los votos y los poco más de cien escaños durante toda la década. La lenta pero constante pérdida de apoyos del PSOE fue aprovechada por los segundos partidos en cada bloque. IU, creada en 1986 a partir del PCE, dobló su electorado y sus escaños en 1989, mientras que el CDS, continuador del centrismo de UCD, multiplicó por tres sus votos y por nueve sus escaños en 1986, para decrecer a partir de entonces. En definitiva, la concentración de votos y escaños en los dos principales partidos se redujo a lo largo de este ciclo electoral, mientras que, paralelamente, la fragmentación aumentó en cerca de medio partido parlamentario y uno electoral.

Las elecciones de 1993 introdujeron cambios fundamentales y duraderos en las pautas de competición que se habían conocido en los años ochenta. La concentración de todos los votos del centro-derecha en el PP, cuyos votos y escaños aumentaron en un tercio, superó la de los de centro-izquierda alrededor del PSOE. De este modo, y aunque el incremento de la volatilidad entre bloques apenas alteró una distribución del voto entre los grupos ideológicos que seguía siendo muy favorable para la izquierda, se

recuperaron la intensa competitividad electoral y el pluralismo moderado de los setenta. La cuarta victoria consecutiva del PSOE, que apenas perdió un punto porcentual en sus votos y dieciséis escaños respecto a las elecciones anteriores, no vino acompañada en este caso de una mayoría parlamentaria absoluta, sino que tuvo que contar con el apoyo parlamentario explícito de los nacionalistas catalanes de CiU.

Las elecciones de 1996 supusieron la culminación de estas tendencias de competitividad en cada bloque ideológico. El PP se convirtió en el único partido significativo en el centro-derecha, mientras que la fragmentación electoral en la izquierda alcanzó sus niveles máximos desde la primera victoria electoral socialista. Así, mientras que el PP e IU ganaron cuatro y un puntos en sus porcentajes de votos y escaños, respectivamente, el PSOE perdió un punto en sus votos y cinco en sus escaños. En consecuencia, y aunque estas elecciones no alteraron en absoluto el equilibrio de fuerzas entre los partidos de izquierda y los de derecha —la volatilidad total agregada y la intrabloques alcanzaron sus menores niveles en las ocho elecciones celebradas—, el PP consiguió ganar aunque tan sólo con una diferencia de poco más de un punto: 340.000 votos sobre un total de 25 millones de votantes. Los apoyos parlamentarios que necesitaba el partido mayoritario para gobernar los encontró en los nacionalistas catalanes y vascos, CiU y el PNV, y los regionalistas canarios, CC.

Finalmente, en las elecciones de 2000 se observa la inversión de la dinámica de coordinación en la izquierda. Tras cuatro elecciones de aumento de la competitividad intrabloque, el PSOE consigue ampliar su diferencia electoral con IU. Sin embargo, de nuevo la perfecta coordinación en la derecha y, sobre todo, su predominancia electoral gracias al significativo incremento de la volatilidad entre bloques posibilitaron la mayoría parlamentaria absoluta del PP, la primera de un partido conservador.

En definitiva, las diferentes configuraciones del sistema de partidos en España son el resultado de la capacidad de respuesta de cada uno de los bloques ideológicos a los incentivos que

suministra la interacción entre el sistema electoral y la estructura de *cleavages* para la coordinación electoral. Así, y como se desprende claramente de la figura 7.1, es posible distinguir tres ciclos. Durante el pluralismo moderado de los años setenta, la coordinación electoral fue más efectiva en el centro-derecha alrededor de UCD, sobre todo en las circunscripciones que integran el subsistema mayoritario. En las elecciones de los ochenta se invirtió esta pauta de coordinación, pese a que el centro-derecha contaba con un mayor incentivo tras el desequilibrio entre el espacio electoral de los bloques ideológicos que se estableció con el realineamiento de 1982. La recuperación del pluralismo moderado en los noventa y, finalmente, la mayoría absoluta en escaños del PP en las elecciones de 2000 solamente han sido posibles cuando el centro-derecha consiguió concentrar todos sus votos en un solo partido, si bien en las últimas elecciones también fue capaz de penetrar en el electorado de centro-izquierda.

7.3. La investigación sobre el voto estratégico en España

El amplio consenso que manifiesta la literatura nacional e internacional sobre la significativa extensión del voto estratégico en España, precisamente el paradigma de la existencia de efectos psicológicos en los sistemas electorales de representación proporcional, se asienta, sin embargo, en una investigación empírica escasa, poco convincente y deficitaria en la provisión de mecanismos causales sólidos. Los tres estudios con los que se cuenta, que incluso mantienen posiciones encontradas, son los de Gunther (1989), el único publicado y la principal referencia en la materia, Riba y Padró-Solanet (1995) y Sánchez-Cuenca (2000). Todos ellos se centran exclusivamente en el voto estratégico *seat-maximization*, de modo que la importancia del *portfolio-maximization* sigue siendo una incógnita.

Figura 7.1. Competitividad nacional e intrabloque

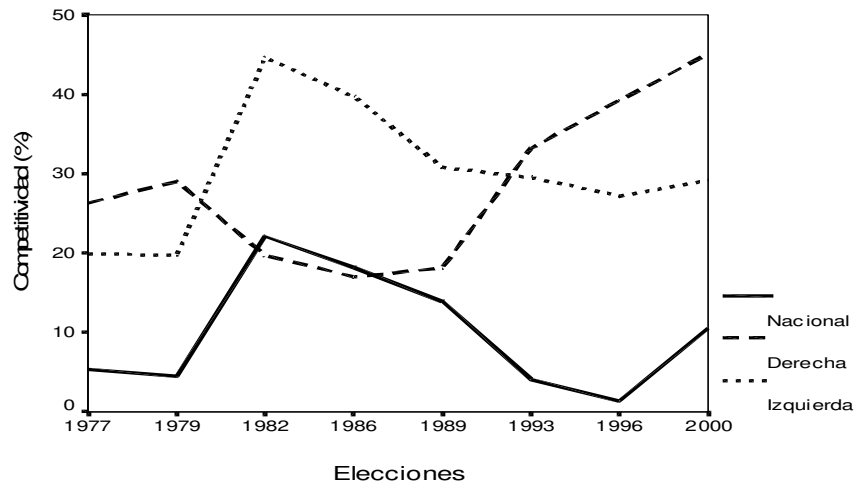
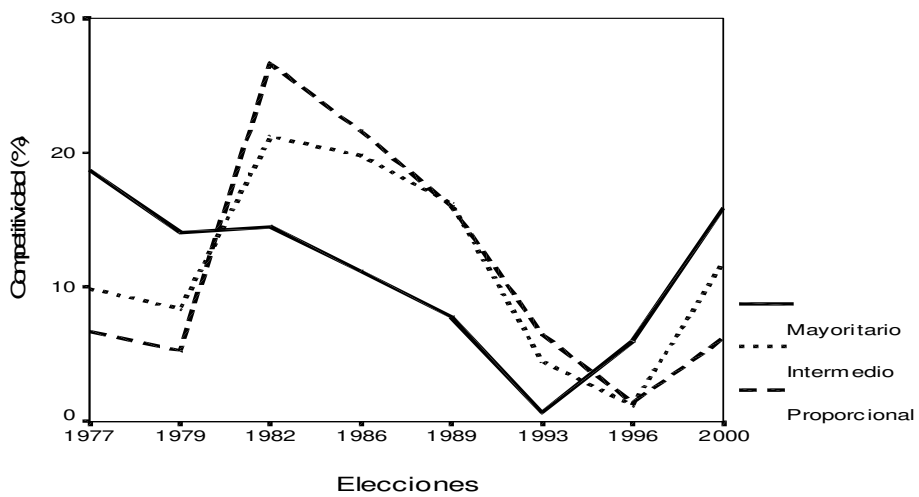


Figura 7.2. Competitividad nacional en los subsistemas electorales



La competitividad es la diferencia entre los porcentajes de voto de los dos principales partidos. Cuanto mayor sea esta diferencia, menor es la competitividad, y viceversa.

La evidencia empírica en Gunther (1989)

En su análisis de las elecciones de 1979 y 1982, Gunther constata que las desviaciones de su primera preferencia electoral de los simpatizantes de los terceros y cuartos partidos de ámbito estatal (AP en 1979, el CDS en 1982 y el PCE en ambas elecciones) son significativamente mayores que las de los seguidores de los dos partidos mayoritarios (UCD en 1979, AP en 1982 y el PSOE en ambas elecciones), sobre todo en las circunscripciones con magnitudes más reducidas. Así, por ejemplo, entre los seguidores del PCE en 1979, el 45 por ciento votó efectivamente al PCE: en las provincias que elegían cinco o más diputados, este porcentaje se situó en el 52 por ciento, mientras que en las provincias que sólo elegían tres o cuatro diputados, sólo fue del 25 por ciento. En 1982, el 56 por ciento de los simpatizantes del PCE votó finalmente a los comunistas: en las circunscripciones que contaban con cinco o menos escaños apenas llegaron al 33 por ciento, mientras que en las restantes alcanzó el 61 por ciento. La fidelidad de los seguidores del PSOE se situó, por el contrario, en el 62 y 84 por ciento en las dos elecciones, respectivamente (Gunther, 1989: 85-87).

Esta aparente demostración de la existencia de comportamientos estratégicos generalizados presenta, no obstante, varias limitaciones que ponen en entredicho la contundencia de los hallazgos. En primer lugar, para Gunther cualquier desviación de la primera preferencia de partido o candidato responde a un comportamiento estratégico, aun cuando no pueda conocer cuáles son las razones que manejan los votantes en su decisión. De este modo, por ejemplo, las transiciones desde los partidos mayoritarios a los minoritarios se conciben como estratégicas, cuando los primeros maximizan por definición la probabilidad de que un individuo sea decisivo y, por tanto, impiden que el voto pueda tener tal carácter. Esta debilidad teórica también se aprecia en la naturaleza *ad hoc* de la división entre las circunscripciones *grandes*, en las que desaparecerían o cuando menos se relajarían los incentivos para el voto estratégico, y las *pequeñas*, en las que

tales incentivos alcanzarían su máxima intensidad. Para Gunther, el umbral del voto estratégico para el PCE en las elecciones de 1979 se encontraba en los distritos de cuatro o menos diputados y en las de 1982 en los de cinco o menos, para AP estaba en los de cinco o menos y para UCD en los de once o menos. Es decir, la ausencia del mecanismo causal que explica el voto estratégico en los sistemas de representación proporcional lleva a que la teoría se tenga que ajustar a la distribución de los datos y no a la inversa. En consecuencia, la influencia de la magnitud de la circunscripción, el principal agente causal en las teorías sobre el voto estratégico, no se contrasta debidamente.

En segundo lugar, la reconstrucción de la primera preferencia de partido de los electores o el voto sincero se realiza a partir de unos termómetros de opinión que, como ya sabemos, plantean serias dudas sobre lo que realmente miden; además, juegan sesgadamente a favor de la hipótesis alternativa —la existencia de voto estratégico. En este sentido, resulta especialmente preocupante que las escalas de simpatía hacia los partidos utilizadas en el análisis de las elecciones de 1979 como *proxies* del voto sincero sólo sean capaces de predecir, por ejemplo, el voto efectivo del 62 por ciento de los simpatizantes del PSOE, cuando éstos no actúan tácticamente. En definitiva, una buena parte, probablemente la mayoría, de los supuestos votantes estratégicos aparecen simplemente como consecuencia de errores de medida en la estimación de las preferencias sinceras.

La evidencia empírica en Riba y Padró-Solanet (1995)

El trabajo de Riba y Padró-Solanet realiza la única cuantificación del voto estratégico en España de la que se dispone: un 8,8 por ciento de los votantes en las elecciones de 1993. No obstante, este hallazgo está sujeto a diferentes problemas sustantivos y metodológicos que cuestionan su validez. En primer lugar, la definición —implícita— del voto estratégico que se maneja en la investigación entiende como tal, al igual que Gunther

(1989), cualquier desviación de la primera preferencia de partido supuesta de los individuos. Las razones que se encuentran detrás de esta separación del comportamiento electoral esperado se desconocen, de modo que no hay posibilidad de determinar cuándo nos encontramos efectivamente delante de un voto estratégico. La consecuencia fundamental de esta definición del fenómeno es que los simpatizantes de los partidos mayoritarios en las circunscripciones (el PSOE, el PP o casi todos los partidos nacionalistas o regionalistas), para los cuales no existen incentivos estratégicos, también votan sofisticadamente. Así, de este 8,8 por ciento de votantes estratégicos, un 1,9 por ciento abandonaría al PSOE y un 1,5 al PP. La reconstrucción de las preferencias sinceras de los individuos se basa de nuevo en la utilización de termómetros de opinión sobre los partidos o candidatos. Que esta *proxy* sólo sea capaz de predecir el voto del 70 y 68 por ciento de los simpatizantes del PSOE y del PP, los mejores registros, habla bien a las claras de sus limitaciones empíricas.

En segundo lugar, la contrastación de los mecanismos causales que dan cuenta del voto estratégico arroja muchas más sombras que luces. Por un lado, el análisis agregado estima la importancia del voto estratégico a través del examen de las diferencias en el número efectivo de partidos entre las circunscripciones de distinta magnitud. Esta aproximación, sin embargo, no es capaz de separar con precisión el efecto mecánico del psicológico, y, dentro de éste, el comportamiento estratégico de las elites partidistas del de los votantes (Lago Peñas y Lago Peñas, 2000). Además, la omisión de la estructura de *cleavages* y de otras variables de control sesga los resultados (Lago Peñas, 2003). De todos modos, la influencia de la magnitud de la circunscripción es limitada, hasta el punto de que en las elecciones de 1982 y 1986 carecerían incluso de significación estadística. Por otro lado, la diferencia entre la utilidad esperada de votar a los dos partidos preferidos, calculada como el producto de la utilidad y la probabilidad objetiva de que un votante sea decisivo, no resulta estadísticamente significativa en la explicación de la decisión de votar estratégicamente frente a la de abstenerse.

La evidencia empírica en Sánchez-Cuenca (2000)

A partir de la constatación de las inconsistencias sustantivas y empíricas que presenta la teoría de la elección racional (la incapacidad de conciliar la racionalidad instrumental del voto estratégico con la "paradoja del voto" y de dar cuenta del comportamiento sincero de algunos potenciales votantes estratégicos, por un lado, y la ausencia de una hipótesis nula claramente especificada, por otro), el trabajo de Sánchez-Cuenca (2000) plantea una explicación alternativa del voto a la segunda preferencia de partido o candidato basada en la expresividad. Siguiendo las sugerencias de Brennan y Lomasky (1993: 192-193), la función de utilidad del voto a un partido o candidato se compone de las utilidades derivadas de ser leal y de actuar responsablemente. La "lealtad" es el resultado de sumar todas las razones, ya sean expresivas o instrumentales, materialistas o idealistas, que mueven a una persona a sentirse cercana a un partido o candidato. La "responsabilidad" sólo produce una utilidad positiva cuando un votante apoya a un partido con posibilidades efectivas de ganar. De este modo, para los votantes cuya primera preferencia es un partido o candidato mayoritario, los valores de la lealtad y la responsabilidad son positivos. Para los votantes cuya primera preferencia es un partido o candidato minoritario, la lealtad tiene también un valor positivo, pero la responsabilidad, o más bien la irresponsabilidad, cuenta con un valor negativo. En consecuencia, en una competición entre tres partidos o candidatos, si la utilidad total de votar a la segunda preferencia es mayor que la utilidad total de votar a la primera, un individuo vota estratégicamente. Si, por el contrario, la utilidad de actuar responsablemente que le reporta votar a su segunda preferencia es menor que la pérdida en la utilidad de ser leal a su primera, un individuo vota sinceramente.

Aunque no es difícil aceptar las críticas de Sánchez-Cuenca a la teoría de la elección racional —la mayoría de las cuales se retoman en esta tesis—, su explicación alternativa del voto estratégico es problemática. Los mecanismos de la lealtad y la

responsabilidad tienen una naturaleza *ad hoc* y están desprovistos de cualquier fundamento teórico o empírico. No existe en la explicación del autor prueba alguna de que exista tal responsabilidad electoral y, aun si existiera, sería necesario aclarar cómo se genera y cuáles son las razones de que sólo sea manejada por algunos seguidores del mismo partido o candidato, o de que esos mismos votantes la tengan en cuenta en algunas elecciones, pero no en otras. Los mecanismos causales que sugiere el autor son, pues, en sí mismos una *caja negra*. En este sentido, aunque la racionalidad instrumental de la teoría de la elección racional es sustituida por mecanismos psico-sociales, la investigación en esta disciplina no aparece apenas referida. Finalmente, estos mecanismos de la lealtad y de la responsabilidad tampoco se llegan a contrastar empíricamente. Sus *proxies*, la distancia ideológica entre el votante y el partido y la diferencia entre los porcentajes de voto entre el PSOE e IU, respectivamente, no cuentan con ninguna justificación teórica o empírica de que sean medidas aceptables. La utilización de estas mismas variables en los análisis del voto estratégico basados en la teoría de la elección racional, precisamente la explicación que se pretende superar, o prácticamente en cualquier estudio de comportamiento electoral arroja bastantes dudas sobre el significado diferencial de la lealtad y la responsabilidad y alcance empírico en este campo. La operacionalización de una variable que representa un sentimiento individual como la responsabilidad electoral a partir de una variable agregada como los porcentajes de voto de los partidos tampoco es la solución más apropiada, sobre todo cuando plantea problemas de inferencia ecológica. Puesto que, además, los resultados electorales que se intentan explicar se emplean para construir las variables independientes que pretende explicarlos, el análisis está sujeto a un evidente problema de endogeneidad.

Tampoco el examen empírico que acomete Sánchez-Cuenca para rechazar las predicciones de la teoría de la elección racional y, en particular, las conclusiones de Gunther (1989) sobre la significativa existencia del voto estratégico en las primeras elecciones generales en España, está exento de problemas. La

hipótesis del estudio agregado que realiza el autor es que, si efectivamente el sistema electoral o, más específicamente, las circunscripciones de magnitud reducida en las elecciones generales en España penalizan a los partidos minoritarios, en este caso Izquierda Unida, a través de la dinámica del voto estratégico, su respaldo electoral debería incrementarse en las elecciones europeas, en las que la circunscripción única elimina la oportunidad o la necesidad de comportamientos estratégicos de sus seguidores. No obstante, esta comparación entre elecciones europeas y generales se resiente, por un lado, de que la matriz de variables que se tienen en cuenta en la construcción de las preferencias sinceras no es la misma en los dos tipos de elecciones, esto es, las preferencias de los votantes no son completamente exógenas y fijas. Y ello no ya sólo porque se celebren en distintos años, sino fundamentalmente porque poseen un diferente *orden* (Del Castillo, 1994). Por otro, resulta también distorsionada por la coincidencia de elecciones autonómicas y generales. Las elecciones europeas de 1989 y 1999 se celebraron simultáneamente con las autonómicas en las trece Comunidades del artículo 143 de la Constitución, y las de 1994 con las autonómicas andaluzas. Si tenemos en cuenta que los incentivos institucionales para que los seguidores de IU actúen estratégicamente en las elecciones autonómicas son muy parecidos a los que encuentran en las generales⁴, y que las elecciones autonómicas priman sobre las europeas, no resulta adecuado comparar ambos tipos de procesos. En fin, los resultados del análisis individual, en el que se comprende exclusivamente las elecciones generales de 1986, 1989, 1993 y 1996, rechazan la existencia de un voto estratégico generalizado en las tres primeras, pero no en las últimas⁵.

⁴ Sobre la proporcionalidad de los sistemas electorales en España, véase Lago Peñas (1998).

⁵ Debe señalarse que, aunque el autor pretende rechazar las conclusiones de Gunther, las elecciones que estudia son distintas.

CAPÍTULO 8

ANÁLISIS EMPÍRICO (I): CUANTIFICACIÓN DEL VOTO ESTRATÉGICO EN LAS ELECCIONES GENERALES EN ESPAÑA

"[The question of] what might have happened if, for example, Bismarck had not decided to make war [in 1866] is by no means an `idle' one [contrary to the view of historian Eduard Meyer]. It does indeed bear on something decisive for the historical moulding of reality, namely, on what causal *significance* is properly attributed to this individual decision in the context of the totality of infinitely `factors'"

Weber (1949: 164, subrayado en el original)

En este capítulo examino la importancia del voto estratégico en las elecciones generales celebradas en España desde la restauración de la democracia. Una vez discutida la metodología, cuantifico sucesivamente los votantes estratégicos *seat* y *portfolio-maximization* de acuerdo con los mecanismos causales propuestos por la teoría de la elección racional y la *constructivista* que se plantea en esta investigación. Finalmente, apunto las principales conclusiones del análisis empírico.

8.1. Presentación

Siguiendo la metodología desarrollada por Álvarez, Boehmke y Nagler (2001), Álvarez y Nagler (1995, 1998a, 1998b, 2000) y Álvarez, Nagler y Bowler (2000), la contrastación del alcance empírico de los mecanismos causales que explican el voto estratégico según la teoría de la elección racional y la *constructivista* y, en fin, su cuantificación en las elecciones generales celebradas en España se realizará a partir de una *simulación contrafáctica*, esto es, del análisis de las diferencias en el comportamiento electoral de los individuos cuando la situación *real* en la que cuentan con incentivos estratégicos para abandonar su primera preferencia de partido se transforma en otra *hipotética* o *simulada* en la que tales incentivos desaparecen. De este modo, mientras que en el análisis de la competición electoral real se reconstruye el voto *efectivo* de los individuos (sincero de la mayoría y estratégico de algunos), en el de la simulada se elimina artificialmente la oportunidad para el comportamiento estratégico y, en consecuencia, se imputa un voto sincero a todos ellos. Si es cierto que un número significativo de personas maneja motivaciones estratégicas cuando decide a quién votar, los porcentajes de voto de los partidos diferirán en los dos escenarios. Los partidos pequeños, perjudicados por la dinámica del voto táctico, ganarán apoyos en la situación *hipotética* y, en la medida en que se trata de un *juego de suma cero*, los grandes obtendrán sus mejores resultados en la *real*. Cuanto más elevado sea el número de votantes estratégicos, más importantes serán estas divergencias en el respaldo electoral de los competidores.

En definitiva, el análisis empírico que sigue se basa en la imaginación de un caso distinto del real en el que el supuesto agente causal está ausente y todos los demás elementos relevantes se mantienen constantes y en idénticos términos. En otras palabras, se trata de una condición contrafáctica que adopta la forma genérica de "si hubiera sido el caso que C (o no C), habría sido el caso que E (o no E)" (Fearon, 1991: 169 ss.).

Para que la estimación del número de votantes estratégicos que posibilita esta comparación contrafactual sea fiable, resulta necesario que el modelo de voto sincero sea construido consistentemente, es decir, que comprenda todas las variables relevantes en la decisión del individuo en unas elecciones determinadas. Si la influencia de las variables estratégicas se mide comparando cuántos individuos cambian su comportamiento electoral entre las situaciones real e hipotética o, en otras palabras, cuánto varía el ajuste o la predicción del modelo cuando desaparecen estas variables estratégicas, cuanto peor especificado esté el modelo de voto sincero, mayor será, *ceteris paribus*, la influencia supuesta de los incentivos estratégicos. Los sesgos de especificación juegan, como ya sabemos, en contra de la hipótesis nula —que no existe voto estratégico— y a favor de la alternativa —que existe voto estratégico.

La variable dependiente en todos los modelos que se van a estimar es dicotómica: el valor 1 corresponde siempre al partido más grande y el 0 al más pequeño, beneficiario y perjudicado del voto estratégico, respectivamente. El modelo estadístico que se ha seleccionado es un logit binomial. Dado el elevado número de especificaciones que se estiman, facilita la presentación y comprensión de los resultados frente a uno multinomial cuando, además, resultan equivalentes (Álvarez y Nagler, 1998a). Sin embargo, la consistencia de las estimaciones depende de que se pueda aceptar la *independencia de alternativas irrelevantes* (IAI) que los modelos binomiales, entre otros, asumen naturalmente. Esto es, que el cociente entre la probabilidad de elegir a un partido y la probabilidad de elegir a otro no varía cuando se tiene en cuenta la existencia de un tercer competidor¹. En nuestro caso, si en la competición entre el PSOE y el PCE en las elecciones de 1979, por ejemplo, la consideración de un partido conservador, UCD, no altera la probabilidad relativa de un votante de escoger entre los dos partidos de izquierda. De acuerdo con los resultados

¹ Álvarez, 1997; Álvarez, Boehmke y Nagler, 2001; Álvarez y Nagler, 1995, 1998a, 1998b, 2000; Álvarez, Nagler y Bowler, 2000; Álvarez, Nagler y Willette, 2000; Katz y King, 1999; Long, 1997; Quinn, Martin y Witford, 1999.

del test de Hausman, que no se presentan en el texto, cabe aceptar en todos los modelos estimados el supuesto de la IAI.

No obstante, este test, al igual que otros como el de Hsiao, tiene limitaciones prácticas (Long y Freese, 2001) que aconsejan que la aplicación de modelos que aceptan la IAI se relegue a los casos en los que se puede asumir plausiblemente que las diferentes alternativas son valoradas independientemente por los agentes (McFadden 1973). En este sentido, la intensidad del *cleavage* ideológico en España desde las primeras elecciones ha supuesto, aunque cada vez menos, que la competición electoral se desarrolle fundamentalmente en el seno de cada uno de los bloques de izquierda y derecha, pero apenas entre ambos. Los reducidos niveles de volatilidad entre bloques, pese a la extraordinaria volatilidad total que ha conocido el sistema de partidos español, son la demostración más evidente de esta *dicotomización* de las opciones electorales (Gunther y Montero, 2001a).

Finalmente, la presentación de la metodología del análisis empírico se completa con varias precisiones o advertencias adicionales:

1. Si bien en España se han celebrado ocho elecciones generales, las de 1977 se han excluido del análisis empírico. El voto estratégico y, en general, los efectos *psicológicos* de las leyes electorales dependen de que el comportamiento de los actores responda a la dinámica que el sistema electoral genera en el de partidos. Tal adaptación requiere la posesión de unas expectativas razonables sobre cómo van a comportarse los votantes que sólo se poseen a partir de la celebración de las primeras elecciones. En consecuencia, los comportamientos estratégicos de los partidos o candidatos y de los votantes (ya sea la fusión de competidores, su retirada de la competición o la activación del voto táctico) necesitan al menos dos procesos electorales para manifestarse (Taagepera y Shugart, 1989: 65). Además, y aunque su utilización sería idónea en la estimación del voto estratégico *portfolio-maximization*, como luego veremos, no existe ninguna encuesta postelectoral de garantías sobre las primeras elecciones generales.

2. Aunque en el modelo explicativo que se ha desarrollado en las páginas anteriores se advierte que el federalismo o la existencia de partidos subnacionales es una restricción a la coordinación electoral, en el estudio empírico no se contempla explícitamente. Los partidos de ámbito no estatal no son, en general, *bienes sustitutivos* para los seguidores de los partidos débiles de implantación estatal, como el PCE/IU y AP en 1979 o el CDS en 1989, que optan por la *salida* estratégica. En cualquier caso, la importancia relativa de los partidos nacionalistas y regionalistas sí se refleja en el resto de las variables: cuanto mayor es su número de votantes y más fuerte su organización, menor es, por ejemplo, la capacidad de movilización de los partidos de ámbito estatal o más complicados son los equilibrios *duvergerianos*.

3. Todos los seguidores de los partidos que carecen de representación en una circunscripción o de responsabilidades de gobierno son potenciales votantes estratégicos. No obstante, para poder cuantificar el voto estratégico es necesario disponer de una muestra relativamente grande de individuos en las encuestas. En consecuencia, el análisis empírico en esta investigación se centrará exclusivamente en el PCE/IU en todas las elecciones, AP en 1979 y el CDS en 1989².

² Pese a que algunos estudios sobre voto estratégico, como el de Gunther (1989), por ejemplo, también revisan la competición electoral entre AP y UCD en 1982, las extraordinarias características de estas elecciones desaconsejan su análisis. En efecto, la posibilidad de coordinación electoral depende de que el alineamiento partidista sea estable o, en otras palabras, de la existencia de unas expectativas electorales fiables sobre las posibilidades de cada competidor que sean además compartidas por todos los actores. En unas elecciones en las que el entonces partido de gobierno, UCD, pasó del 35 por ciento de los votos a menos del 7 por ciento, y AP del 5,6 por ciento al 25,9 por ciento, esta condición necesaria, aunque no suficiente, para la aparición del voto estratégico no se cumple en absoluto. Los potenciales electores moderados estaban, en este sentido, notablemente desorientados (Caciagli, 1984: 97). Y es que "en las elecciones de 1982, y en el estado de descomposición en el que llegaba UCD, el voto útil era una gota en el océano. Ni siquiera AP necesitó hacer un discurso de voto útil (...) La apelación al voto útil [de AP] fue casi irrelevante en esa campaña electoral" (entrevista a José Ignacio Wert, 15 de noviembre de 2002).

4. La selección de las encuestas postelectorales se ha realizado a partir de dos criterios básicos: la calidad de los cuestionarios y, sobre todo, la amplitud de la muestra de individuos. De este modo, y como ya se ha señalado, se han seleccionado las encuestas DATA 1979 y DATA 1982 para cada uno de los procesos electorales y los estudios del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) 1542, 1842, 72061, 2210 y 2384 para las elecciones de 1986, 1989, 1993, 1996 y 2000, respectivamente.

5. La revisión de los resultados de la estimación de los modelos estadísticos apenas se detendrá en los efectos de las variables que reconstruyen el voto sincero; me centraré fundamentalmente en las estrategias, que son las verdaderamente relevantes para esta investigación.

6. Las simulaciones emplearán siempre los modelos que tengan los mejores ajustes y sean los más parsimoniosos.

7. Los resultados electorales proceden del Ministerio del Interior. Las fuentes de la afiliación partidista son diversas, como se observa en la tabla 8.1. Lamentablemente no se han podido conseguir los datos sobre el número de afiliados del PCE y el PSOE desagregados en el nivel provincial desde las elecciones de 1986 y 1989 en adelante, respectivamente.

8. En todas las encuestas postelectorales se excluyen los distritos uninominales de Ceuta y Melilla.

8.2. El voto estratégico *seat-maximization*

El voto estratégico *seat-maximization* depende fundamentalmente de las características de las circunscripciones, ya sea su magnitud, para la teoría de la elección racional, o la consecución de representación de los partidos minoritarios en cada una de ellas en las elecciones en *t-1*, para la constructivista. La simulación contrafáctica que permite su medición se basa en una comparación espacial o interdistrito. Si en (1) los distritos cuyas magnitudes son grandes o, más específicamente, superiores a 5 escaños y en (2) las circunscripciones en las que los partidos

Tabla 8.1. Fuentes de la afiliación partidista

Partido	Año	Fuente
PCE	1978	extrapolación a partir del número de representantes provinciales en el IX Congreso (abril, 1978), excepto para el PSUC ³
PCE	1983	documento no publicado hecho público en el XI Congreso (diciembre, 1983)
AP	1981	documento no publicado, Secretaría General
PP	1989	documento no publicado, Secretaría General
UCD	1981	Huneeus (1985: 236-237)
CDS	1989	documento no publicado, Departamento de Estudios y Programas
PSOE	1978	extrapolación a partir del número de delegados en el XXVIII Congreso (diciembre, 1978) y de documentos no publicados.
PSOE	1981	documento no publicado sobre los representantes en el XXIX Congreso, Secretaría de Organización
PSOE	1985	documento no publicado, Secretaría de Organización

minoritarios cuentan con algún escaño, independientemente de cuál sea su magnitud, no hay posibilidad de voto estratégico *seat-maximization*, este comportamiento sólo es un curso de acción disponible, en su caso, para los votantes que se encuentren en (3) distritos con magnitudes de 5 o menos escaños o en (4) las circunscripciones en las que su primera preferencia de partido o candidato no cuenta con ningún diputado. Si efectivamente hay un voto estratégico *seat-maximization*, la simulación de que todos los individuos se encuentran en (1) o (2), manteniendo constante el resto de los elementos relevantes en la decisión electoral, desvelaría cuántos votantes han abandonado estratégicamente su primera preferencia y de quiénes se trata. Puesto que el voto sincero no se construye de idéntica manera en dos elecciones y la estructura de oportunidad para el voto estratégico cambia en el tiempo, la maximización del control de la influencia de la

³ Botella, Joan, Jordi Capó y Joan Marcet. 1979. "Aproximación a la sociología de los partidos políticos catalanes". *Revista de Estudios Políticos* (nueva época) 10: 162.

circunscripción se consigue cuando se estudian unas solas elecciones. En definitiva, la hipótesis nula de la comparación es que el comportamiento de los votantes es idéntico en todos los distritos, mientras que la alternativa sostiene que es variable en función de cuáles sean las características de la circunscripción en la que se integran.

En las distintas especificaciones estadísticas para cada una de las elecciones se manejan, siempre que se han podido conseguir los datos precisos, cinco variables que representan los diferentes mecanismos que posibilitarían la coordinación de los votantes de acuerdo con la literatura y esta propia investigación. En primer lugar, en los análisis basados en la teoría de la elección racional, el voto estratégico depende de la capacidad de los individuos de separar a los potenciales ganadores de escaños de los seguros perdedores. Puesto que tales cálculos se complican progresivamente cuando se distribuyen más escaños, la hipótesis es que los niveles de voto estratégico decrecen a medida que aumenta la magnitud de las circunscripciones. Cox (1997, 1999a) plantea que en magnitudes superiores a cinco escaños desaparecen los incentivos para el comportamiento estratégico, puesto que la anticipación de la distribución de los escaños entre los partidos se vuelve muy difícil.

En segundo lugar, la explicación que propongo en este estudio defiende que la coordinación de los votantes sólo tiene lugar cuando las elites, además de informar sobre la elevada competitividad de las elecciones y los cursos de acción alternativos para los individuos, identifican un punto focal prominente para que aquélla pueda tener lugar, siempre y cuando aprecien la oportunidad y consideren que los beneficios de la movilización superan los costes. Por lo tanto, la hipótesis es que el voto estratégico *seat-maximization* sólo se manifestaría en aquellas circunscripciones en las elecciones en el momento t cuando el partido más débil no haya logrado ningún escaño en las elecciones en $t-1$. Además, el modelo explicativo establece que el voto estratégico también dependería de la combinación interactiva de este punto focal con otras variables. Así, (1) el voto estratégico

sólo es posible cuando, dada una oportunidad, los individuos tienen un grado de conciencia política tal que les hace permeables a las comunicaciones de los partidos; (2) para que estas comunicaciones lleguen a los individuos que se encuentran en la situación estratégica, es necesario que el partido que se beneficia de la misma ejerza una movilización efectiva, cuya *proxy*, aunque imperfecta, en esta investigación es su número de afiliados; (3) si asumimos la existencia del punto focal para la coordinación, su prominencia es también una cuestión de grado: si bien en todos los distritos en los que el partido débil carece de representación hay posibilidad de comportamientos estratégicos, cuanto más fuerte sea el partido grande o más se acerque la competición a un equilibrio *duvergeriano*, más probable será el voto estratégico; por último (4) si un partido cuenta con un incentivo para activar el voto estratégico en todos los distritos en los que tiene una oportunidad, su esfuerzo será mayor en aquellos en los que menos votos le hacen falta para conseguir un escaño. En este sentido, es posible que, al margen de las características de una circunscripción, el voto estratégico dependa simplemente de cuántos votos hagan falta para ganar un escaño en un distrito. En consecuencia, ya sea porque los partidos activan este comportamiento o los individuos calculan la influencia relativa de su voto, la hipótesis es que cuanto más competida haya sido la consecución de un escaño para un partido mayoritario en una circunscripción en $t-1$, mayor será el incentivo para el voto estratégico en t .

Para evitar problemas de endogeneidad en las estimaciones de los modelos, el cálculo de las variables se realiza a partir de los resultados de las elecciones anteriores. Esta operacionalización tiene además la ventaja de que, aunque puedan disponer de información posterior, los resultados en $t-1$ son la base sobre la que los partidos forman sus expectativas y deciden sus estrategias de campaña en t .

A. Las elecciones de 1979

En las elecciones de 1979, la posibilidad de voto estratégico se extiende a los seguidores del PCE y AP, cuya *salida* beneficia al PSOE y a UCD, respectivamente. Por un lado, UCD contaba tras las elecciones de 1977 con el 35 por ciento de los votos y 166 escaños conseguidos en todas las circunscripciones salvo Guipúzcoa; mientras que el PSOE tenía el 29 por ciento de los votos y 118 escaños distribuidos entre 46 distritos, todos excepto Ávila, Ceuta, Lugo, Melilla, Ourense y Soria. Por otro, el PCE había conseguido en las elecciones de 1977 poco más del 9 por ciento de los votos y 19 escaños repartidos en 10 circunscripciones: Alicante, Asturias, Barcelona, Cádiz, Córdoba, Madrid, Málaga, Sevilla, Tarragona y Valencia. AP apenas había superado el 8 por ciento de los votos que le habían permitido conseguir 16 escaños en Asturias, Barcelona, Cantabria, A Coruña, León, La Rioja, Lugo, Madrid, Ourense, Pontevedra, Toledo, Valencia, Vizcaya y Zamora. El PSOE y UCD habían logrado en 1977 mejores resultados que el PCE y AP, respectivamente, en todos los distritos, salvo en Guipúzcoa, en donde no compitió UCD y sí AP⁴.

1. La competición electoral entre el PSOE y el PCE

Las variables incluidas en el análisis son las siguientes:

La **variable dependiente** es dicotómica. El valor 1 corresponde a los votantes del PSOE y el 0 a los del PCE;

Sexo = 1 si el individuo es hombre y 0 si es mujer;

Edad = edad en años del individuo;

⁴ Por esta razón los individuos integrados en la provincia de Guipúzcoa se han excluido del análisis de la competición electoral entre UCD y AP. En cualquier caso, solamente se trataba de cuatro votantes sobre una muestra de más de 800.

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 231

Ingresos = ingresos familiares mensuales definidos del siguiente modo: 0 si superan las 100.000 pesetas, 1 si se encuentran entre las 50.001 y las 100.000 pesetas, 2 si se sitúan entre las 20.001 y las 50.000 pesetas y 3 si no superan las 20.000 pesetas;

Clase = clase social subjetiva del individuo definida del siguiente modo: 0 es clase alta y media-alta, 1 media-baja, 2 trabajadora y 3 media;

Religión = identificación religiosa del individuo definida del siguiente modo: 0 para los ateos e indiferentes, 1 para los católicos no practicantes y 2 para los católicos practicantes;

Carrillo = valoración del líder del PCE, Santiago Carrillo, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

González = valoración del líder del PSOE, Felipe González, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Autonomía = actitud hacia las Comunidades Autónomas: 1 si el individuo desea que se incremente la autonomía de las regiones y 0 si prefiere que se limite;

Economía = valoración de la situación económica: 1 si el individuo considera que es cada vez más grave y 0 si piensa que no es para quejarse;

Ocupación = situación laboral del individuo definida del siguiente modo: 0 para las amas de casa, 1 para los estudiantes, 2 para los parados, 3 para los jubilados y 4 para los que trabajan;

Estudios = nivel de estudios del individuo definido del siguiente modo: 0 para los analfabetos o sin estudios, 1 para los que poseen estudios primarios, 2 para los que tienen estudios secundarios y 3 para los que cuentan con estudios superiores;

Distancia = diferencia entre la ubicación que realizan los individuos de sí mismos y del PSOE y el PCE es el espacio izquierda-derecha, donde 1 es máxima izquierda y 10 máxima derecha: $|x_i - x_{\text{PSOE}}| - |x_i - x_{\text{PCE}}|$. La variable oscila entre un máximo de +9 y un mínimo de -9; los valores positivos indican que el individuo se encuentra más cercano al PCE que al PSOE y los negativos lo contrario;

Cox = 1 en las circunscripciones cuyas magnitudes son iguales o menores que 5 y 0 en las restantes;

Magnitud = número de escaños que se asignan en cada circunscripción;

Representación = 1 en las circunscripciones en las que el PCE no había obtenido ningún escaño en las elecciones de 1977 y 0 en aquellas en las que sí contaba con representación;

Votos = porcentaje de votos al que se quedó el PSOE de conseguir un escaño más en cada circunscripción en las elecciones de 1977, definido como $1/\% \text{votos}$;

Conciencia política = puntuación de los individuos en una escala de 0 a 9 puntos compuesta por (1) un *test de localización* que otorga tres puntos si el encuestado sitúa a UCD más a la derecha que al PCE, al PCE más a la izquierda que el PSOE y a UCD más a la derecha que el PSOE; dos puntos si falla en uno de los posicionamientos, uno si se equivoca en dos ellos y cero si no acierta en ninguno; (2) un *test de conocimiento* que concede tres puntos si el encuestado conoce los nombres del Presidente del Gobierno, del Secretario General de Comisiones Obreras y del Presidente del Congreso de los Diputados; dos si desconoce uno de ellos; uno si solamente está al tanto de uno y cero si no sabe ninguno; (3) una autodeclaración del nivel de seguimiento de la política que concede tres puntos si el individuo manifiesta que está muy al corriente de la política; dos si está bastante al corriente; uno si está poco al corriente y 0 si no está nada al corriente;

Afiliados = diferencia entre la proporción de afiliados del PSOE y del PCE en 1978, en este orden, sobre el censo electoral de 1979 en cada circunscripción;

Equilibrio = diferencia entre los porcentajes de voto del PSOE y el PCE, en este orden, en cada circunscripción en las elecciones de 1977.

El valor 0 es la categoría de referencia en todas las variables discretas.

Los efectos de las variables que integran el modelo de voto sincero son similares en todos los modelos, ya sean aditivos o interactivos. La distancia espacial entre el individuo y los partidos, las valoraciones de los líderes del PSOE y el PCE y la identificación como católico no practicante son estadísticamente significativas al 1 por ciento y tienen el signo esperado. Por un lado, cuanto más alejado está un individuo del PSOE en comparación con el PCE y mejor se evalúa a Santiago Carrillo, menor es la probabilidad de votar al PSOE. Por otro, cuanto mejor se valora a Felipe González y cuando se posea una identidad de católico no practicante, mayor es la probabilidad de votar al PSOE. Las variables de nivel de estudios e ingresos son también estadísticamente significativas al 5 o 10 por ciento, aunque en este último caso sólo una de las categorías. A medida que aumenta la formación y la renta, se incrementa la probabilidad de votar al PSOE. El resto de las variables carece de significación estadística.

Los coeficientes realmente relevantes para los intereses de esta investigación son los de las variables que recogen la oportunidad para el voto estratégico y que se presentan en negrita en la tabla 8.2 y en las siguientes. Si bien la magnitud de la circunscripción definida de modo continuo no resulta estadísticamente significativa, aunque sí tiene el signo esperado, su operacionalización en los términos propuestos por Cox sí la hace significativa al 1 por ciento. Es decir, la probabilidad de votar al PSOE es mayor en las circunscripciones que no superan los cinco escaños que en las restantes. La *dummy* que identifica los distritos en los que el PCE tenía representación tras las elecciones de 1977 también resulta estadísticamente significativa al 1 por ciento y tiene el signo esperado: la probabilidad de votar estratégicamente al PSOE es menor en los distritos en los que el PCE había obtenido relativamente sus mejores resultados, al margen de cómo lo hiciera el PSOE. Por su parte, la intensidad de la competición por la consecución de un escaño adicional del PSOE en las elecciones de 1977 tiene el signo contrario al esperado: cuantos menos votos necesitaba el PSOE para conseguir un escaño más en cada uno de los distritos, menor es la probabilidad de votarlo.

Además, el grado de conciencia política tiene un efecto negativo, estadísticamente significativo al 1 por ciento, mientras que el número de afiliados como *proxy* de la capacidad de movilización de los partidos sí tiene el signo esperado, positivo, aunque no posee significación estadística.

Las combinaciones interactivas de la variable **Representación** con el resto de regresores, que se presentan en la tabla 8.3, tienen todas ellas los signos positivos esperados, pese a que en los modelos aditivos sus efectos no eran, en general, los pronosticados. La interacción entre **Representación** y **Equilibrio** es además estadísticamente significativa al 1 por ciento, mientras que **Representación*Conciencia** y **Representación*Votos** resultan significativas al 5 y 10 por ciento, respectivamente. El coeficiente de **Representación*Afiliados** carece de significación estadística a los niveles habituales. Sustantivamente estos resultados indican que, en los distritos en los que el PCE no había obtenido ningún escaño en 1977, la probabilidad de votar al PSOE aumenta cuanto más marginal es el PCE en comparación con el PSOE, más fácil era la consecución de un escaño adicional para los socialistas y más elevada es la capacidad de absorción de las comunicaciones políticas.

Finalmente, el ajuste y la predicción de las distintas especificaciones son satisfactorios. La Pseudo R^2 , que equivale *mutatis mutandis* al coeficiente de determinación de una regresión de mínimos cuadrados ordinarios, es del 52 por ciento. Todos los modelos predicen correctamente el comportamiento electoral de más del 90 por ciento de los votantes.

(Aquí viene tabla 8.2. Incluida al final del capítulo)

236 / *El voto estratégico en las elecciones generales en España*

(Aquí viene tabla 8.2. Incluida al final del capítulo)

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 237

(Aquí viene tabla 8.3. Incluida al final del capítulo)

238 / *El voto estratégico en las elecciones generales en España*

(Aquí viene tabla 8.3. Incluida al final del capítulo)

La cuantificación del voto estratégico *seat-maximization* de acuerdo con la teoría de la elección racional y la constructivista aparece en las tablas 8.4 y 8.5, respectivamente. En las columnas se ha predecido la elección de cada votante a partir del modelo completo en el que se incluyen las variables del voto sincero y las estratégicas. En particular, se han utilizado los modelos 1 y 3 de la tabla 8.2. La imputación del voto se ha realizado a partir del cálculo de las probabilidades de votar al PSOE o al PCE de acuerdo con las variables estadísticamente significativas en cada modelo: si la probabilidad supera el 50,00 por ciento, el individuo habría votado al PSOE, puesto que el valor 1 de la estimación corresponde a este partido. Si la probabilidad se encuentra por debajo del 50,00 por ciento, se acepta que el individuo vota al PCE. Para estimar el voto sincero de todos los individuos de la muestra se ha realizado una simulación contrafáctica, cuyos resultados aparecen en las filas de las tablas, en las que se hace desaparecer la oportunidad para el comportamiento estratégico. Así, los coeficientes de Cox y Representación se han situado en cero o, lo que es lo mismo, se ha supuesto que todos los votantes se encuentran en circunscripciones con magnitudes superiores a 5 escaños y en las que el PCE había obtenido algún escaño en las elecciones de 1977, respectivamente. A continuación se ha hecho una nueva imputación del voto que, al igual que antes, utiliza el umbral del 50,00 por ciento para determinar a cuál de los partidos votaría cada individuo en esta situación hipotética.

Las entradas en la diagonal principal contienen el número y el porcentaje de los individuos de la muestra que han votado a su primera preferencia de partido. Las entradas fuera de esta diagonal son votantes estratégicos, puesto que su comportamiento sincero predicho cambia cuando se tienen en cuenta las variables estratégicas. De este modo, de acuerdo con los mecanismos causales sugeridos por la teoría de la elección racional, existirían 9 votantes estratégicos en la muestra, que suponen el 4,6 por ciento de los seguidores del PCE y el 0,8 por ciento del total de la muestra. Así las cosas, si todos los individuos se hubiesen comportado sinceramente, el PCE habría obtenido un 18,6 por

ciento de los votos en la muestra y el PSOE un 81,4 por ciento, mientras que con la posibilidad de un comportamiento estratégico, la situación real, el PCE sólo logró el 17,8 por ciento y el PSOE el 82,2 por ciento.

Tabla 8.4. Votos estratégicos y sinceros predichos del PSOE y el PCE en las elecciones de 1979 de acuerdo con la teoría de la elección racional

	Votos sinceros predichos		Total votos estratégicos	
	Partido	PCE		PSOE
Votos estratégicos predichos	PCE	187 (95,4)	0 (0,0)	187 (17,8%)
	PSOE	9 (4,6)	857 (100,0)	866 (82,2%)
Total votos sinceros		196 (18,6)	857 (81,4)	1053 (100,0%)

Si se sigue la teoría constructivista, el número de votantes estratégicos es 17, que suponen el 8,9 por ciento del electorado del PCE y el 1,6 por ciento del total de la muestra. Si todos los individuos se hubiesen comportado sinceramente, el PCE habría obtenido un 18,2 por ciento de votos en la muestra y el PSOE un 81,8 por ciento, mientras que con la posibilidad de un comportamiento estratégico, el PCE sólo logró el 16,6 por ciento y el PSOE el 83,4 por ciento.

Tabla 8.5. Votos estratégicos y sinceros predichos del PSOE y el PCE en las elecciones de 1979 de acuerdo con la teoría constructivista

	Votos sinceros predichos		Total votos estratégicos	
	Partido	PCE		PSOE
Votos estratégicos predichos	PCE	175 (91,1)	0 (0,0)	175 (16,6%)
	PSOE	17 (8,9)	861 (100,0)	878 (83,4%)
Total votos sinceros		192 (18,2)	861 (81,8)	1053 (100,0%)

2. La competición electoral entre UCD y AP

En el análisis de la competición electoral entre UCD y AP, las especificaciones incluyen, además de las variables sociodemográficas, la valoración de la situación económica y la opinión sobre el grado de autonomía de las Comunidades Autónomas definidas anteriormente, los siguientes elementos:

La **variable dependiente** es dicotómica. El valor 1 corresponde a los votantes de UCD y el 0 a los de AP;

Fraga = valoración del líder de AP, Manuel Fraga, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Suárez = valoración del líder de UCD, Adolfo Suárez, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Distancia: diferencia entre la ubicación que realizan los individuos de sí mismos y de UCD y AP es el espacio izquierda-derecha, donde 1 es máxima izquierda y 10 máxima derecha: $|x_i - x_{UCD}| - |x_i - x_{AP}|$. La variable oscila entre un máximo de +9 y un mínimo de -9; los valores positivos indican que el individuo se encuentra más cercano a AP que a UCD y los negativos lo contrario;

Representación = 1 en las circunscripciones en las que AP no había obtenido ningún escaño en las elecciones de 1977 y 0 en aquellas en las que sí contaba con representación;

Votos = porcentaje de votos al que se quedó UCD de conseguir un escaño más en cada circunscripción en las elecciones de 1977, definido como $1/\% \text{votos}$;

Afiliados = diferencia entre la proporción de afiliados de UCD y AP en 1981, en este orden, sobre el censo electoral de 1979 en cada circunscripción;

Equilibrio = diferencia entre los porcentajes de voto de UCD y AP, en este orden, en cada circunscripción en las elecciones de 1977⁵.

⁵ En los casos en los que AP supera en votos a UCD, el valor de la variable es cero.

El valor 0 es la categoría de referencia en todas las variables discretas.

Los efectos de las variables que componen el modelo de voto sincero son muy robustos. La distancia espacial entre el individuo y los partidos y las valoraciones de los líderes de UCD y AP son las únicas variables estadísticamente significativas al 1 por ciento: cuanto más alejado está un individuo de UCD en comparación con AP, mejor se evalúa a Manuel Fraga y peor a Adolfo Suárez, menor es la probabilidad de votar a UCD. La pertenencia a la clase media, al 5 o 10 por ciento, y la edad, al 10 por ciento en algunos modelos, resultan también estadísticamente significativas. El resto de las variables carecen de relevancia estadística.

Si nos detenemos en las variables que posibilitan la coordinación de los votantes, tanto la magnitud de la circunscripción definida en términos continuos como la *dummy* que identifica los distritos en los que AP contaba con representación en t-1 tienen el signo esperado —negativo y positivo, respectivamente— y son estadísticamente significativas al 1 por ciento. Sin embargo, la magnitud de la circunscripción definida según la propuesta de Cox no es estadísticamente significativa y tiene el signo contrario al esperado: la probabilidad de votar a UCD es menor en los distritos que cuentan con 5 o menos escaños que en los restantes. También el saldo neto de los afiliados de UCD frente a los de AP o, en otras palabras, la capacidad de movilización de UCD es estadísticamente significativa al 5 por ciento en los modelos aditivos y al 1 por ciento y con un coeficiente que duplica el anterior en los interactivos. Es decir, cuanto mayor es la penetración organizativa de UCD en un distrito, menor es la probabilidad de apoyar a AP. Finalmente, el número de votos que separaba a UCD de la consecución de un escaño adicional en cada distrito en 1977 y la conciencia política no son estadísticamente significativas y presentan el signo contrario al predicho en los modelos aditivos. No obstante, en su interacción con **Representación** —tabla 8.7—, pasan a tener el signo positivo pronosticado y, en el caso de la

conciencia política, también cobra significatividad estadística al 1 por ciento. Además, el modelo interactivo que comprende el grado de equilibrio entre los apoyos de UCD y AP en 1977 resulta también estadísticamente significativo al 1 por ciento. Es decir, dado un distrito en el que AP no contaba con ningún diputado tras las elecciones de 1977, la probabilidad de votar a UCD se incrementa cuanto mayor es la atención y comprensión individual de la política y más marginal es AP respecto a UCD.

El ajuste y predicción de los modelos es sensiblemente mejor que en el caso de la competición entre el PSOE y el PCE. La Pseudo R^2 no baja en ninguna especificación del 57 por ciento, mientras que el porcentaje de casos correctamente predichos siempre supera el 94 por ciento.

La cuantificación del voto estratégico se ha realizado de nuevo a partir del análisis contrafáctico antes descrito y cuyos resultados aparecen en la tabla 8.8⁶. El modelo que se ha empleado para realizar la simulación es el número 3 de la tabla 8.6. El voto sincero de todos los individuos se ha reconstruido así en la situación hipotética de que AP tenía algún escaño en todos los distritos en 1977 o, estadísticamente, poniendo en cero el coeficiente de la variable **Representación**. De este modo, existirían 9 votantes estratégicos en la muestra, todos ellos seguidores de AP, que suponen el 20,5 por ciento de su electorado y el 1,1 por ciento del total de la muestra. En definitiva, si todos los individuos se hubiesen comportado sinceramente, AP habría obtenido un 5,4 por ciento de los votos y UCD un 94,6 por ciento, mientras que con la posibilidad real del voto estratégico, AP sólo habría conseguido el 4,3 por ciento y UCD el 95,7 por ciento.

⁶ Aunque la magnitud de la circunscripción medida en términos continuos es estadísticamente significativa al 1 por ciento, se ha omitido de las simulaciones. La razón reside en que la teoría de la elección racional solamente precisa que el umbral de escaños determinante del voto estratégico es 5 escaños, pero la definición de la variable así no cuenta estadísticamente, como hemos visto.

244 / *El voto estratégico en las elecciones generales en España*

(Aquí viene Tabla 8.6. Incluida al final del capítulo)

(Aquí viene Tabla 8.6. Incluida al final del capítulo)

246 / *El voto estratégico en las elecciones generales en España*

(Aquí viene Tabla 8.7. Incluida al final del capítulo)

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 247

(Aquí viene Tabla 8.7. Incluida al final del capítulo)

Tabla 8.8. Votos estratégicos y sinceros predichos de UCD y AP en las elecciones de 1979

	Votos sinceros predichos		Total votos estratégicos
	Partido		
Votos estratégicos predichos	AP	35 (79,5)	0 (0,0)
	UCD	9 (20,5)	764 (100,0)
Total votos sinceros		44 (5,4)	764 (94,6)
			35 (4,3%) 773 (95,7%) 808 (100,0%)

B. Las elecciones de 1982

En las elecciones de 1982, el análisis empírico se detiene exclusivamente en la posibilidad de que los seguidores del PCE votaran estratégicamente al PSOE. Los socialistas contaban tras las elecciones de 1979 con el 30 por ciento de los votos y 120 escaños obtenidos en 49 circunscripciones, todas a excepción de Ávila, Ceuta y Melilla. Por su parte, el PCE tenía cerca del 11 por ciento de los votos y 23 escaños repartidos en 12 circunscripciones: Alicante, Asturias, Barcelona, Cádiz, Córdoba, Granada, Jaén, Madrid, Málaga, Sevilla, Tarragona y Valencia. El PSOE había conseguido en 1979 mejores resultados que el PCE en todos los distritos.

Las variables que se han incluido en el estudio de la competición electoral entre los dos partidos son las siguientes:

La **variable dependiente** es dicotómica. El valor 1 corresponde a los votantes del PSOE y el 0 a los del PCE;

Sexo = 1 si el individuo es hombre y 0 si es mujer;

Edad = edad en años del individuo;

Ingresos = ingresos familiares mensuales definidos del siguiente modo: 0 si superan las 100.000 pesetas, 1 si se encuentran entre las 50.001 y las 100.000 pesetas, 2 si se sitúan entre las 20.001 y las 50.000 pesetas y 3 si no superan las 20.000 pesetas;

Clase = clase social subjetiva del individuo definida del siguiente modo: 0 es clase alta y media-alta, 1 media media-baja y 2 trabajadora;

Religión = identificación religiosa del individuo definida del siguiente modo: 0 para los ateos e indiferentes, 1 para los católicos no practicantes y 2 para los católicos practicantes;

Carrillo = valoración del líder del PCE, Santiago Carrillo en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

González = valoración del líder del PSOE, Felipe González, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Paro = 1 si el individuo considera que el gobierno es la principal causa del paro y 0 en caso contrario;

Golpe de Estado = 1 si el individuo estima que es probable un nuevo golpe de Estado y 0 si no lo es;

Ocupación = situación laboral del individuo definida del siguiente modo: 0 para las amas de casa, 1 para los estudiantes, 2 para los parados, 3 para los jubilados y 4 para los que trabajan;

Estudios = nivel de estudios del individuo definido del siguiente modo: 0 para los analfabetos o sin estudios, 1 para los que poseen estudios primarios, 2 para los que tiene estudios secundarios y 3 para los que cuentan con estudios superiores;

Distancia = diferencia entre la ubicación que realizan los individuos de sí mismos y del PSOE y el PCE es el espacio izquierda-derecha, donde 1 es máxima izquierda y 10 máxima derecha: $|x_i - x_{PSOE}| - |x_i - x_{PCE}|$. La variable oscila entre un máximo teórico de +9 y un mínimo de -9; los valores positivos indican que el individuo se encuentra más cercano al PCE que al PSOE y los negativos lo contrario;

Cox = 1 en las circunscripciones cuyas magnitudes son iguales o menores que 5 y 0 en las restantes;

Magnitud = número de escaños que se asignan en cada circunscripción;

Representación = 1 en las circunscripciones en las que el PCE no había obtenido ningún escaño en las elecciones de 1979 y 0 en aquellas en las que sí contaba con representación;

Votos = porcentaje de votos al que se quedó el PSOE de conseguir un escaño más en cada circunscripción en las elecciones de 1979, definido como $1/\% \text{votos}$;

Conciencia política = puntuación de los individuos en una escala de 0 a 9 puntos compuesta por (1) un *test de localización* que otorga tres puntos si el encuestado sitúa a AP más a la derecha que al PCE, al PCE más a la izquierda que el PSOE y a AP más a la derecha que el PSOE; dos puntos si falla en uno de los posicionamientos; uno si se equivoca en dos ellos y cero si no acierta en ninguno; (2) un *test de conocimiento* que concede tres puntos si el encuestado conoce los nombres del Presidente de la CEOE, del Secretario General de la UGT y del cabeza de lista del partido que ha votado en la circunscripción a la que pertenece el individuo; dos si desconoce uno de ellos; uno si solamente está al tanto de uno y cero si no sabe ninguno; (3) una autodeclaración del nivel de seguimiento de la política que concede tres puntos si el individuo manifiesta que está muy al corriente de la política, dos si está bastante al corriente, uno si está poco al corriente y 0 si no está nada al corriente;

Afiliados = diferencia entre la proporción de afiliados del PSOE en 1982 y del PCE en 1983, en este orden, sobre el censo electoral de 1982 en cada circunscripción⁷;

Equilibrio = diferencia entre los porcentajes de voto del PSOE y el PCE, en este orden, en cada circunscripción en las elecciones de 1979.

El valor 0 es la categoría de referencia en todas las variables discretas.

Los efectos de las variables que reconstruyen el voto sincero apenas difieren entre los distintos modelos. La distancia espacial entre el individuo y los partidos, las valoraciones de los líderes del PSOE y el PCE, la identificación como católico no practicante, la pertenencia a la clase trabajadora y la condición de trabajador son estadísticamente significativas al 1 por ciento y tienen el signo

⁷ No se han podido conseguir datos sobre el número de afiliados del PCE en 1982.

esperado. Cuanto más alejado está un individuo del PSOE en comparación con el PCE, mejor se evalúa a Santiago Carrillo y se reconoce la pertenencia a la clase trabajadora y/o se está ocupado, menor es la probabilidad de votar al PSOE. Cuanto mejor se evalúa a Felipe González y se posee una identidad de católico no practicante, mayor es la probabilidad de votar al PSOE. El sexo, algunos niveles de estudios, la estimación de la probabilidad de un nuevo golpe de Estado y algunas ocupaciones son también estadísticamente significativas, aunque al 5 o 10 por ciento y no en todos los modelos. En general, son los hombres con mayores ingresos y mayor formación los que tienen una mayor probabilidad de votar al PSOE.

La influencia de las variables que presentan los diferentes mecanismos causales que posibilitarían la coordinación de los votantes rechazan las predicciones de la teoría de la elección racional y confirman las hipótesis del modelo explicativo basado en la capacidad de los partidos para activar este comportamiento. En efecto, si revisamos en primer lugar los modelos aditivos que se presentan en la tabla 8.9, la magnitud de la circunscripción definida en términos continuos tiene el efecto negativo esperado, pero no resulta estadísticamente significativo; si se operacionaliza de acuerdo con la propuesta de Cox presenta incluso el signo contrario al esperado. Sin embargo, la variable ficticia que identifica las circunscripciones en las que el PCE no había conseguido representación en las elecciones de 1977, **Representación**, sí resulta estadísticamente significativa, al 5 por ciento, y tiene el signo positivo esperado. Es decir, la probabilidad de votar al PSOE es menor en los distritos en los que el PCE había obtenido relativamente sus mejores resultados, al margen de cómo lo hubiese hecho el PSOE. Tanto las variables del nivel de conciencia política como la del número de votos con los que el PSOE habría ganado un escaño adicional en cada distrito en las elecciones de 1979 tiene un efecto negativo, que además resulta significativo al 10 por ciento en el primer caso. Finalmente, el número de afiliados como *proxy* de la capacidad de movilización

de los partidos sí tiene el signo esperado, positivo, pero carece significación estadística.

En los modelos interactivos que se construyen a partir de la variable **Representación**, los efectos de la competitividad en la consecución de un escaño adicional del PSOE y la conciencia política pasan a ser positivos (tabla 8.10). En este último caso, la interacción es significativa al 5 por ciento. Por su parte, si bien la *proxy* de la capacidad de movilización ya tenía el signo adecuado en los modelos aditivos, su combinación multiplicativa con **Representación** la hace estadísticamente significativa al 10 por ciento. La interacción entre los distritos en los que el PCE no contaba con ningún escaño en las elecciones de 1979 y el equilibrio entre el respaldo del PSOE y el PCE en las mismas elecciones no es estadísticamente significativa, aunque sí presenta el signo adecuado.

El ajuste y predicción de los modelos son buenos. La Pseudo R^2 es del 58 por ciento en todas las especificaciones, mientras que la predicción correcta del voto se encuentra siempre por encima del 96 por ciento.

En la simulación contrafáctica que posibilita la medición del número de votantes estratégicos se ha empleado el modelo 9 de la tabla 8.10. Una vez estimado el voto *efectivo* de los individuos a partir del modelo completo, la igualación a cero del coeficiente de la interacción entre **Representación** y **Conciencia** nos permite reconstruir el voto sincero de todos los encuestados. Si todos los individuos se hubiesen encontrado en circunscripciones en las que el PCE contaba con algún escaño, los comunistas habría obtenido 10 votos más o, lo que es lo mismo, un respaldo electoral superior en un 8,5 por ciento. En definitiva, si todos los individuos se hubiesen comportado sinceramente, el PCE habría obtenido el 7,2 por ciento los votos y el PSOE el 92,8 por ciento en la muestra, mientras que con la posibilidad de un comportamiento estratégico, el PCE consiguió el 6,5 por ciento y el PSOE el 93,5 por ciento.

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 253

(Aquí viene Tabla 8.9. Incluida al final del capítulo)

254 / *El voto estratégico en las elecciones generales en España*

(Aquí viene Tabla 8.9. Incluida al final del capítulo)

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 255

(Aquí viene Tabla 8.10. Incluida al final del capítulo)

256 / *El voto estratégico en las elecciones generales en España*

(Aquí viene Tabla 8.10. Incluida al final del capítulo)

Tabla 8.11. Votos estratégicos y sinceros predichos del PSOE y el PCE en las elecciones de 1982

	Votos sinceros predichos		Total votos estratégicos
	Partido		
Votos estratégicos predichos	PCE	107 (91,5)	0 (0,0)
	PSOE	10 (8,5)	1518 (100,0)
Total votos sinceros		117 (7,2)	1518 (92,8)
			1635 (100,0%)

C. Las elecciones de 1986

En las elecciones de 1986, la única posibilidad de voto estratégico susceptible de ser estudiada es la *salida* de seguidores de IU hacia el PSOE. Los socialistas afrontaban esta competición electoral tras haber obtenido en 1982 el 48 por ciento de los votos y 202 escaños distribuidos entre las 52 circunscripciones. IU/PCE, por su parte, tenía apenas el 4 por ciento de los votos y 4 diputados conseguidos en Barcelona, Córdoba, Madrid y Sevilla. El PSOE había obtenido mejores resultados que IU/PCE en todos los distritos. No obstante, la limitada competitividad de las elecciones de 1986 —el PSOE había disfrutado de una mayoría absoluta en el Congreso en la legislatura anterior con más del 57 por ciento de los escaños—, en las que el único elemento que introducía cierta incertidumbre en la más que probable mayoría absoluta socialista eran las consecuencias del referéndum de la OTAN, planteaba una estructura de oportunidad poco favorable para la activación del voto estratégico.

Las variables incluidas en los diferentes modelos son las siguientes:

La **variable dependiente** es dicotómica. El valor 1 corresponde a los votantes del PSOE y el 0 a los de IU;

Sexo = 1 si el individuo es hombre y 0 si es mujer;

Edad = edad en años del individuo;

Ingresos = ingresos familiares mensuales definidos del siguiente modo: 0 si superan las 150.000 pesetas, 1 si se encuentran entre las 75.001 y las 150.000 pesetas, 2 si se sitúan entre las 30.001 y las 75.000 pesetas y 3 si no superan las 30.000 pesetas;

Clase = clase social subjetiva del individuo definida del siguiente modo: 0 es clase alta y media-alta, 1 media-baja, 2 trabajadora, 3 clase media y 4 clase baja-pobre;

Religión = identificación religiosa del individuo definidos del siguiente modo: 0 para los ateos e indiferentes, 1 para los católicos no practicantes y 2 para los católicos practicantes;

Iglesias = valoración del líder de IU, Gerardo Iglesias, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

González = valoración del líder del PSOE, Felipe González, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

OTAN = 1 si el individuo votó "sí" en el referéndum sobre la Alianza Atlántica y 0 si votó "no";

Ocupación = situación laboral del individuo definida del siguiente modo: 0 para las amas de casa, 1 para los estudiantes, 2 para los parados, 3 para los jubilados y 4 para los que trabajan;

Estudios = nivel de estudios del individuo definido del siguiente modo: 0 para los analfabetos o sin estudios, 1 para los que poseen estudios primarios, 2 para los que tiene estudios secundarios y 3 para los que cuentan con estudios superiores;

Distancia = diferencia entre la ubicación que realizan los individuos de sí mismos y del PSOE e IU en el espacio izquierda-derecha, donde 1 es máxima izquierda y 10 máxima derecha: $|x_i - x_{PSOE}| - |x_i - x_{IU}|$. La variable oscila entre un máximo teórico de +9 y un mínimo de -9; los valores positivos indican que el individuo se encuentra más cercano a IU que al PSOE y los negativos lo contrario;

Cox = 1 en las circunscripciones cuyas magnitudes son iguales o menores que 5 y 0 en las restantes;

Magnitud = número de escaños que se asignan en cada circunscripción;

Representación = 1 en las circunscripciones en las que el PCE no había obtenido ningún escaño en las elecciones de 1982 y 0 en aquellas en las que sí contaba con representación;

Votos = porcentaje de votos al que se quedó el PSOE de conseguir un escaño más en cada circunscripción en las elecciones 1982, definido como $1/\% \text{votos}$;

Conciencia política = puntuación de los individuos en una escala de 0 a 6 puntos compuesta por (1) un *test de localización* que otorga tres puntos si el encuestado sitúa a CP más a la derecha que a IU, a IU más a la izquierda que el PSOE y a CP más a la derecha que el PSOE; dos puntos si falla en uno de los posicionamientos; uno si se equivoca en dos ellos y cero si no acierta en ninguno; y (2) una autodeclaración del nivel de seguimiento de la campaña electoral que concede tres puntos si el individuo manifiesta que la siguió con mucho interés; dos si la siguió con bastante interés; uno si la siguió con poco interés y 0 si la siguió sin ningún interés;

Afiliados = porcentaje de afiliados del PSOE en 1986 sobre el censo electoral de 1986 en cada circunscripción;

Equilibrio = diferencia entre los porcentajes de voto del PSOE y el PCE, en este orden, en cada circunscripción en las elecciones de 1982.

El valor 0 es la categoría de referencia en todas las variables discretas.

Los coeficientes de las variables del modelo de voto sincero apenas difieren en las distintas especificaciones. La distancia espacial entre la ubicación del individuo y los partidos y la valoración de los candidatos del PSOE e IU, además del recuerdo de voto en el referéndum sobre la Alianza Atlántica, son las únicas variables estadísticamente significativas al 1 por ciento (tabla 8.12). Cuanto más alejado se encuentra un individuo del PSOE en comparación con IU y mejor se evalúa a Gerardo Iglesias, mayor es la probabilidad de votar a IU. El apoyo a la entrada de España en la OTAN y la valoración positiva de Felipe González aumentan la probabilidad de votar al PSOE. Entre las restantes variables,

sólo la categoría ocupacional de estudiante es estadísticamente significativa, aunque al 10 por ciento.

Ninguna de las variables que operacionalizan los diferentes mecanismos causales que posibilitarían la coordinación de los votantes es estadísticamente significativa. En los modelos aditivos, sólo la magnitud de la circunscripción definida de un modo discreto, la *dummy* que identifica los distritos en los que el PCE/IU había obtenido algún escaño en las elecciones de 1982 y el porcentaje de votos al que se quedó el PSOE de conseguir un escaño más en las elecciones de 1982 tienen el signo esperado. Sin embargo, la magnitud de la circunscripción medida en términos continuos tiene el signo contrario al pronosticado. Es decir, cuantos más escaños se distribuyen en un distrito, más probable es el voto al PSOE. En los modelos interactivos, todas las combinaciones multiplicativas tienen el signo esperado, aunque ninguna resulta estadísticamente significativa (tabla 8.13).

El ajuste y la predicción de las distintas especificaciones es excelente. La Pseudo R^2 se sitúa en 0,73, mientras que el porcentaje de casos correctamente predichos supera el 96 por ciento.

D. Las elecciones de 1989

Tras las elecciones de 1986 el sistema de partidos español contaba con dos fuerzas dominantes en cada uno de los bloques de centro-izquierda y centro-derecha, el PSOE y el PP, respectivamente, que competían en cada caso con un segundo partido situado a su izquierda, IU y el CDS. El PSOE reunía algo más del 44 por ciento de los votos y 184 escaños distribuidos entre todos los distritos, excepto Melilla; mientras que IU tenía el 4,6 por ciento de los votos y 7 diputados conseguidos en las circunscripciones de Asturias, Barcelona, Córdoba, Madrid, Málaga y Sevilla. El PP disponía del 26 por ciento de los votos y 105 escaños conseguidos en 50 distritos, con las excepciones de Ceuta y Girona; mientras que el CDS contaba con más del 9 por

(Aquí viene Tabla 8.12. Incluida al final del capítulo)

262 / *El voto estratégico en las elecciones generales en España*

(Aquí viene Tabla 8.12. Incluida al final del capítulo)

(Aquí viene Tabla 8.13. Incluida al final del capítulo)

264 / *El voto estratégico en las elecciones generales en España*

(Aquí viene Tabla 8.13. Incluida al final del capítulo)

ciento de los votos y 19 escaños distribuidos entre los distritos de Alicante, Asturias, Ávila, Barcelona, A Coruña, Madrid, Las Palmas, Pontevedra, Salamanca, Santa Cruz de Tenerife, Valencia, Valladolid y Zaragoza. El PSOE y el PP superaron a IU y al CDS en todos los distritos, salvo en Ávila en este segundo caso. De este modo, existía una posibilidad teórica de voto estratégico en cada bloque ideológico. Sin embargo, de nuevo la escasa competitividad en las elecciones de 1989 —el PSOE poseía una mayoría absoluta de escaños y una distancia con respecto al PP que no hacía peligrar su victoria— configuraba una estructura de oportunidad poco favorable para animar la coordinación de los votantes.

1. La competición electoral entre el PSOE e IU

Las variables que se han incluido en las distintas especificaciones son las siguientes:

La **variable dependiente** es dicotómica. El valor 1 corresponde a los votantes del PSOE y el 0 a los de IU;

Sexo = 1 si el individuo es hombre y 0 si es mujer;

Edad = edad en años del individuo;

Religión = identificación religiosa del individuo definida del siguiente modo: 0 para los ateos e indiferentes, 1 para los católicos no practicantes y 2 para los católicos practicantes;

Anguita = valoración del líder de IU, Julio Anguita, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

González = valoración del líder del PSOE, Felipe González, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Ocupación = situación laboral del individuo definida del siguiente modo: 0 para las amas de casa, 1 para los estudiantes, 2 para los parados, 3 para los jubilados y 4 para los que trabajan;

Estudios = nivel de estudios del individuo definido del siguiente modo: 0 para los analfabetos o sin estudios, 1 para los

que poseen estudios primarios, 2 para los que tienen estudios secundarios y 3 para los que cuentan con estudios superiores;

Distancia = diferencia entre la ubicación que realizan los individuos de sí mismos y del PSOE e IU en el espacio izquierda-derecha, donde 1 es máxima izquierda y 10 máxima derecha: $|x_i - x_{\text{PSOE}}| - |x_i - x_{\text{IU}}|$. La variable oscila entre un máximo de +9 y un mínimo de -9; los valores positivos indican que el individuo se encuentra más cercano a IU que al PSOE y los negativos lo contrario;

Cox = 1 en las circunscripciones cuyas magnitudes son iguales o menores que 5 y 0 en las restantes;

Magnitud = número de escaños que se asignan en cada circunscripción;

Representación = 1 en las circunscripciones en las que IU no había obtenido ningún escaño en las elecciones de 1986 y 0 en aquellas en las que sí contaba con representación;

Votos = porcentaje de votos al que se quedó el PSOE de conseguir un escaño más en cada circunscripción en las elecciones de 1986, definido como $1/\% \text{votos}$;

Conciencia política = puntuación de los individuos en una escala de 0 a 6 puntos compuesta por (1) un *test de localización* que otorga tres puntos si el encuestado sitúa al PP más a la derecha que al PSOE, a IU más a la izquierda que al PSOE y al PP más a la derecha que el PSOE; dos puntos si falla en uno de los posicionamientos, uno si se equivoca en dos ellos y cero si no acierta en ninguno; y (2) una autodeclaración del nivel de seguimiento de la campaña electoral que concede tres puntos si el individuo manifiesta que la siguió con mucho interés; dos si la siguió con bastante interés, uno si la siguió con poco interés y 0 si la siguió sin ningún interés;

Equilibrio = diferencia entre los porcentajes de voto del PSOE e IU, en este orden, en cada circunscripción en las elecciones de 1986.

El valor 0 es la categoría de referencia en todas las variables discretas.

La diferencia espacial entre la ubicación del individuo y la de los partidos, las valoraciones de Julio Anguita y Felipe González y la posesión de estudios superiores son los únicos regresores significativos en el modelo de voto sincero, todos ellos al 1 por ciento (tabla 8.14). Salvo, lógicamente, la opinión sobre el líder del PSOE, las otras tres variables tienen un efecto negativo sobre la probabilidad de votar al PSOE.

Tanto la magnitud de la circunscripción en sus dos medidas como la *dummy* que identifica los distritos en los que IU no tenía escaños en 1986 presentan el signo contrario al esperado en los modelos aditivos e interactivos, aunque no resultan estadísticamente significativas (tabla 8.15). Solamente el porcentaje de votos que le faltó al PSOE para conseguir un escaño más en cada distrito en 1986 tiene el signo positivo esperado y es además estadísticamente significativo, al 10 por ciento, en la especificación aditiva.

El ajuste de los modelos vuelve a ser más que satisfactorio. La Pseudo R^2 es 0,73 en todas las especificaciones, mientras que el porcentaje de casos correctamente predichos supera el 95 por ciento.

2. La competición electoral entre el PP y el CDS

En el análisis de la competición electoral entre el PP y el CDS se han incluido, además de las variables sociodemográficas ya definidas, los siguientes elementos:

La **variable dependiente** es dicotómica. El valor 1 corresponde a los votantes del PP y el 0 a los del CDS;

Suárez = valoración del líder del CDS, Adolfo Suárez, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Aznar = valoración del líder del PP, José María Aznar, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Distancia: diferencia entre la ubicación que realizan los individuos de sí mismos y del PP y el CDS en el espacio

izquierda-derecha, donde 1 es máxima izquierda y 10 máxima derecha: $|x_i - x_{PP}| - |x_i - x_{CDS}|$. La variable oscila entre un máximo de +9 y un mínimo de -9; los valores positivos indican que el individuo se encuentra más cercano al CDS que al PP y los negativos lo contrario;

Representación = 1 en las circunscripciones en las que el CDS no había obtenido ningún escaño en las elecciones de 1986 y 0 en aquellas en las que sí contaba con representación;

Votos = porcentaje de votos al que se quedó el PP/CP de conseguir un escaño más en cada circunscripción en las elecciones de 1986, definido como $1/\% \text{votos}$;

Afiliados = diferencia entre el porcentaje de afiliados del PP y el CDS en 1989, en este orden, sobre el censo electoral de 1989 en cada circunscripción;

Equilibrio = diferencia entre los porcentajes de voto del PP/CP y el CDS, en este orden, en cada circunscripción en las elecciones de 1986⁸.

El valor 0 es la categoría de referencia en todas las variables discretas.

Entre las variables del modelo de voto sincero, la distancia espacial entre el individuo y los partidos y las valoraciones de los líderes del PP y el CDS son los únicos regresores estadísticamente significativos al 1 por ciento en el sentido esperado (tabla 8.16). Además, el sexo, la identificación como católico practicante y, en algunos modelos, las categorías de parado y trabajador son significativas al 5 o 10 por ciento. Las dos primeras variables tienen una influencia positiva sobre la probabilidad de votar al PP, mientras que las otras dos tienen un efecto negativo.

Tampoco en la competición electoral entre el PP y el CDS hay evidencia de un voto estratégico extendido. Los resultados de las estimaciones son similares a los que se han presentado en el caso del PSOE e IU. La magnitud de la circunscripción en sus dos medidas, la *dummy* que identifica los distritos en los que el CDS

⁸ Cuando el CDS supera en votos a CP/PP, el valor de la variable es cero.

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 269

Tabla 8.14. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1989. Modelos aditivos

Variables independientes	Modelos				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Sexo	0,74 (0,53)	0,77 (0,53)	0,72 (0,53)	0,63 (0,53)	0,75 (0,53)
Edad	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,02)
Religión: Católico no practicante	0,41 (0,62)	0,51 (0,62)	0,40 (0,62)	0,37 (0,62)	0,36 (0,62)
Católico practicante	1,05 (0,77)	1,14 (0,78)	1,02 (0,78)	0,99 (0,79)	0,96 (0,78)
Anguita	-1,26* (0,18)	-1,24* (0,18)	-1,23* (0,18)	-1,22* (0,18)	-1,21* (0,18)
González	1,43* (0,19)	1,43* (0,19)	1,40* (0,18)	1,43* (0,19)	1,39* (0,18)
Ocupación: Estudiante	-0,35 (1,03)	-0,28 (1,02)	-0,41 (1,01)	-0,23 (1,02)	-0,48 (1,02)
Parado	0,12 (1,01)	0,36 (1,00)	0,24 (0,99)	0,19 (1,01)	0,12 (1,00)
Jubilado	1,03 (1,61)	1,28 (1,62)	1,30 (1,62)	1,28 (1,64)	1,42 (1,70)
Trabaja	0,06 (0,75)	0,11 (0,74)	0,06 (0,74)	0,07 (0,75)	0,04 (0,75)
Estudios: Primarios	-0,84 (0,72)	-0,91 (0,72)	-0,93 (0,72)	-0,98 (0,73)	-1,00 (0,74)
Secundarios	-1,02 (0,80)	-1,06 (0,80)	-1,06 (0,80)	-1,17 (0,82)	-1,16 (0,82)
Superiores	-2,84* (0,88)	-2,90* (0,88)	-2,85* (0,89)	-3,01* (0,90)	-2,96* (0,90)
Distancia	-0,88* (0,15)	-0,89* (0,15)	-0,87* (0,14)	-0,87* (0,15)	-0,86* (0,14)
Cox	-0,79				
	(0,53)				
Magnitud		0,03			
		(0,02)			
Representación			-0,35		
			(0,45)		
Votos				0,93***	
				(0,54)	
Conciencia política					-0,31
					(0,24)
Constante	0,45 (1,87)	-0,40 (1,95)	0,53 (1,86)	-0,13 (1,87)	1,77 (2,09)
Número de Observaciones	731	731	731	731	731
Pseudo R ²	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79
% total casos predichos	95,2	95,3	95,0	95,2	95,1

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

270 / El voto estratégico en las elecciones generales en España

Tabla 8.15. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1989. Modelos interactivos

Variables independientes	Modelos		
	(6)	(7)	(8)
Sexo	0,74 (0,53)	0,67 (0,53)	0,76 (0,53)
Edad	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,02)
Religión: Católico no practicante	0,45 (0,62)	0,30 (0,61)	0,47 (0,62)
Católico practicante	1,07 (0,78)	0,99 (0,78)	1,05 (0,78)
Anguita	-1,23* (0,18)	-1,22* (0,18)	-1,22* (0,18)
González	1,40* (0,18)	1,42* (0,19)	1,40* (0,18)
Ocupación: Estudiante	-0,39 (1,01)	-0,36 (1,02)	-0,40 (1,01)
Parado	0,32 (1,00)	0,15 (1,00)	0,31 (1,00)
Jubilado	1,29 (1,63)	1,36 (1,59)	1,33 (1,68)
Trabaja	0,09 (0,74)	0,06 (0,75)	0,09 (0,74)
Estudios: Primarios	-0,99 (0,73)	-0,92 (0,72)	-0,97 (0,73)
Secundarios	-1,13 (0,82)	-1,11 (0,80)	-1,11 (0,82)
Superiores	-2,91* (0,90)	-2,97* (0,89)	-2,89* (0,90)
Distancia	-0,88* (0,15)	-0,85* (0,14)	-0,89* (0,15)
Representación*Equilibrio	-0,01 (0,01)		
Representación*Votos		0,66 (0,60)	
Representación*Conciencia			-0,13 (0,10)
Constante	0,56 (1,86)	0,21 (1,86)	0,54 (1,86)
Número de Observaciones	731	731	731
Pseudo R ²	0,79	0,79	0,79
% total casos predichos	95,2	95,0	95,2

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

no había logrado ningún escaño en las elecciones de 1986 y la capacidad de movilización de los partidos carecen de significación estadística, aunque sí tienen el signo esperado (tabla 8.17). La conciencia política y el grado de competitividad en la consecución de un escaño adicional del PP en cada circunscripción en 1986 presentan el efecto contrario al pronosticado en los modelos aditivos, si bien la primera de estas variables recupera el signo esperado en las especificaciones interactivas.

El ajuste de los modelos también es excelente: la pseudo R^2 se sitúa en 0,71 y el porcentaje de casos correctamente predichos no desciende del 92 por ciento en ninguna especificación.

E. Las elecciones de 1993

Las elecciones de 1993 inauguraron el tercer ciclo electoral en España presidido por una elevada competitividad entre el PP y el PSOE que configuraba una estructura de oportunidad favorable para el voto estratégico. En efecto, después de tres mayorías absolutas, la posibilidad de que el PSOE perdiera las elecciones de 1993 se había ido abriendo camino. De acuerdo con los datos de las encuestas, la distancia que había separado al PSOE y al PP en las elecciones de 1989, y que se había mantenido prácticamente inalterada hasta finales de 1991, comenzó a decrecer significativamente desde los primeros meses de 1992. Así, en vísperas de las elecciones la situación era de virtual empate o incluso de ligera ventaja del PP (Arango y Díez, 1993).

El reducido número de individuos que recuerdan haber votado al CDS en la encuesta postelectoral del CIS limita el análisis empírico del voto estratégico a los seguidores de IU. Tras las elecciones de 1989, IU contaba con más del 9 por ciento de los votos y 17 escaños distribuidos entre las circunscripciones de Alicante, Asturias, Barcelona, Cádiz, Córdoba, Granada, Madrid, Málaga, Sevilla, Valencia y Zaragoza. Por su parte, el PSOE tenía el 39,6 por ciento de los votos y 175 diputados repartidos entre los

272 / El voto estratégico en las elecciones generales en España

Tabla 8.16. Resultados de la estimación de un logit binomial (PP=1, CDS=0) en las elecciones de 1989. Modelos aditivos

Variables independientes	Modelos					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Sexo	1,37*** (0,78)	1,43*** (0,78)	1,39*** (0,78)	1,51*** (0,81)	1,31*** (0,79)	1,36*** (0,78)
Edad	-0,01 (0,02)	-0,01 (0,02)	-0,01 (0,02)	-0,01 (0,02)	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,02)
Religión: Católico no practicante	2,49 (1,60)	2,57 (1,66)	2,41 (1,61)	2,38 (1,64)	2,21 (1,63)	2,54 (1,62)
Católico practicante	2,82*** (1,59)	2,98*** (1,60)	2,99*** (1,54)	2,86*** (1,57)	2,82*** (1,55)	3,16** (1,56)
Suárez	-1,11* (0,21)	-1,14* (0,21)	-1,11* (0,21)	-1,17* (0,22)	-1,11* (0,21)	-1,09* (0,21)
Aznar	1,12* (0,22)	1,09* (0,22)	1,06* (0,22)	1,10* (0,23)	1,09* (0,21)	1,09* (0,23)
Ocupación: Estudiante	0,17 (1,57)	0,01 (1,60)	-0,03 (1,59)	0,38 (1,52)	-0,35 (1,65)	0,02 (1,58)
Parado	-2,54 (1,59)	-2,45 (1,61)	-2,61 (1,59)	-2,94*** (1,70)	-2,74*** (1,57)	-2,54 (1,57)
Jubilado	-0,13 (1,34)	-0,58 (1,32)	-0,53 (1,31)	-1,17 (1,40)	-0,26 (1,32)	-0,43 (1,30)
Trabaja	-1,82 (0,96)	-1,90 (0,97)	-1,92 (0,98)	-2,32** (1,06)	-1,89*** (0,98)	-1,90*** (0,97)
Estudios: Primarios	0,64 (0,93)	0,71 (0,91)	0,77 (0,90)	0,80 (0,94)	0,66 (0,95)	0,80 (0,92)
Secundarios	0,73 (1,10)	0,76 (1,09)	0,70 (1,06)	0,96 (1,14)	0,47 (1,09)	0,70 (1,08)
Superiores	0,07 (1,17)	0,22 (1,15)	0,27 (1,15)	0,51 (1,18)	0,21 (1,18)	0,17 (1,16)
Distancia	-0,66* (0,17)	-0,60* (0,16)	-0,61* (0,16)	-0,59 (0,17)	-0,63* (0,16)	-0,61* (0,16)
Cox	0,91					
	(0,64)					
Magnitud		-0,03				
		(0,03)				
Representación			0,43			
			(0,57)			
Votos				-1,28**		
				(0,56)		
Conciencia política					-0,31	
					(0,30)	
Afiliados						16,10
						(92,28)
Constante	-1,78 (2,49)	-0,93 (2,42)	-1,29 (2,39)	-0,42 (2,39)	0,57 (2,94)	-1,46 (2,70)
Número de Observaciones	387	387	387	387	387	387
Pseudo R ²	0,71	0,71	0,71	0,72	0,71	0,70
% total casos predichos	92,8	92,2	92,9	92,9	92,6	92,6

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 273

Tabla 8.17. Resultados de la estimación de un logit binomial (PP=1, CDS=0) en las elecciones de 1989. Modelos interactivos

Variables independientes	Modelos			
	(7)	(8)	(9)	(10)
Sexo	1,45*** (0,79)	1,35*** (0,80)	1,40*** (0,79)	1,41*** (0,79)
Edad	-0,01 (0,02)	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,02)	-0,01 (0,02)
Religión: Católico no practicante	2,37 (1,62)	1,76 (1,90)	2,48 (1,60)	2,40 (1,63)
Católico practicante	2,96*** (1,55)	2,24 (1,88)	3,05** (1,53)	3,05** (1,56)
Suárez	-1,11* (0,21)	-1,11* (0,22)	-1,11* (0,21)	-1,12* (0,21)
Aznar	1,07* (0,22)	1,21* (0,25)	1,07* (0,22)	1,09* (0,22)
Ocupación: Estudiante	-0,11 (1,60)	0,71 (1,71)	-0,03 (1,58)	-0,04 (1,60)
Parado	-2,72 (1,62)	-2,61 (1,57)	-2,56 (1,59)	-2,64 (1,61)
Jubilado	-0,59 (1,33)	-0,20 (1,34)	-0,53 (1,31)	-0,50 (1,31)
Trabaja	-2,00** (1,00)	-2,02** (1,00)	-1,91*** (0,98)	-1,93** (0,98)
Estudios: Primarios	0,71 (0,91)	0,80 (1,01)	0,82 (0,91)	0,79 (0,90)
Secundarios	0,69 (1,06)	0,66 (1,18)	0,72 (1,06)	0,72 (1,01)
Superiores	0,31 (1,15)	-0,14 (1,25)	0,24 (1,15)	0,28 (1,15)
Distancia	-0,62* (0,16)	-0,72* (0,17)	-0,61* (0,16)	-0,61* (0,16)
Representación*Equilibrio	0,03 (0,02)			
Representación*Votos		-4,86 (3,08)		
Representación*Conciencia			0,09 (0,14)	
Representación*Afiliados				47,83 (54,36)
Constante	-1,31 (2,42)	-0,58 (2,56)	-1,37 (2,39)	-1,43 (2,42)
Número de Observaciones	317	317	317	317
Pseudo R ²	0,71	0,73	0,71	0,71
% total casos predichos	92,7	93,6	92,5	92,9

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

52 distritos del sistema electoral. Los resultados del PSOE habían sido mejores que los de IU en todas las circunscripciones.

Las variables que se han incluido en el estudio de la competición electoral entre el PSOE e IU son las siguientes:

La **variable dependiente** es dicotómica. El valor 1 corresponde a los votantes del PSOE y el 0 a los de IU;

Sexo = 1 si el individuo es hombre y 0 si es mujer;

Edad = edad en años del individuo;

Anguita = valoración del líder de IU, Julio Anguita, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

González = valoración del líder del PSOE, Felipe González, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Ocupación = situación laboral del individuo definida del siguiente modo: 0 para las amas de casa, 1 para los estudiantes, 2 para los parados, 3 para los jubilados y 4 para los que trabajan;

Estudios = nivel de estudios del individuo definido del siguiente modo: 0 para los analfabetos o sin estudios, 1 para los que poseen estudios primarios, 2 para los que tienen estudios secundarios y 3 para los que cuentan con estudios superiores;

Economía = opinión sobre la situación económica en España dentro de un año: 0 si se considera que será peor, 1 si se estima que será igual y 2 si se piensa que será mejor;

Asalariado = 1 si el individuo es asalariado fijo o eventual y 0 en caso contrario;

Distancia = diferencia entre la ubicación que realizan los individuos de sí mismos y del PSOE e IU en el espacio izquierda-derecha, donde 1 es máxima izquierda y 10 máxima derecha: $|x_i - x_{\text{PSOE}}| - |x_i - x_{\text{IU}}|$. La variable oscila entre un máximo de +9 y un mínimo de -9; los valores positivos indican que el individuo se encuentra más cercano al IU que al PSOE y los negativos lo contrario;

Cox = 1 en las circunscripciones cuyas magnitudes son iguales o menores que 5 y 0 en las restantes;

Magnitud = número de escaños que se asignan en cada circunscripción;

Representación = 1 en las circunscripciones en las que IU no había obtenido ningún escaño en las elecciones de 1989 y 0 en aquellas en las que sí contaba con representación;

Votos = porcentaje de votos al que se quedó el PSOE de conseguir un escaño más en cada circunscripción en las elecciones de 1989, definido como $1/\% \text{votos}$;

Conciencia política = puntuación de los individuos en una escala de 0 a 6 puntos compuesta por (1) un *test de localización* que otorga tres puntos si el encuestado sitúa al PP más a la derecha que al PSOE, a IU más a la izquierda que al PSOE y al PP más a la derecha que el PSOE; dos puntos si falla en uno de los posicionamientos, uno si se equivoca en dos ellos y cero si no acierta en ninguno; y (2) una autodeclaración del nivel de seguimiento de la campaña electoral que concede tres puntos si el individuo manifiesta que la siguió con mucho interés; dos si la siguió con bastante interés; uno si la siguió con poco interés y 0 si la siguió sin ningún interés;

Equilibrio = diferencia entre los porcentajes de voto del PSOE e IU, en este orden, en cada circunscripción en las elecciones de 1989.

El valor 0 es la categoría de referencia en todas las variables discretas.

Entre las variables que componen el modelo de voto sincero, la distancia espacial entre la ubicación del individuo y los partidos, las valoraciones de Julio Anguita y Felipe González, la posesión de estudios superiores, la situación de asalariado y la opinión de que la situación económica en España será igual o mejor dentro de un año que en la actualidad son estadísticamente significativas al 1 por ciento (tabla 8.18). La posesión de estudios primarios o secundarios y la condición de parado son significativas al 5 o 10 por ciento en las distintas especificaciones. De este modo, la probabilidad de votar al PSOE es menor para aquellos individuos que se encuentran más cercanos a IU, mejor evalúan a Anguita y cuentan con algún nivel de estudios en comparación con los analfabetos o los que no tienen ninguna formación. Por el

contrario, las restantes variables que se han apuntado incrementan la probabilidad de votar al PSOE.

La favorable estructura de oportunidad para el voto estratégico *seat-maximization* en las elecciones de 1993 no cristalizó, sin embargo, en una aparición ampliamente extendida de este comportamiento. Ninguna de las variables que dan cuenta de los diferentes mecanismos causales que posibilitarían la coordinación electoral de los votantes resulta estadísticamente significativa. A excepción de la competitividad en la consecución de un escaño adicional del PSOE en cada distrito en 1989, y sólo en los modelos aditivos, los efectos de todas ellas son, sin embargo, los esperados (tablas 8.18 y 8.19).

El ajuste de los modelos vuelve a ser satisfactorio: la pseudo R^2 es del 64 por ciento en todas las especificaciones, mientras que el porcentaje de casos correctamente predichos supera el 92 por ciento.

Aunque más adelante se analizará en detalle, las razones de la inexistencia de voto estratégico *seat-maximization* en unas elecciones tan competitivas como éstas hay que buscarlas en la propia organización de la campaña electoral del PSOE. En una situación de evidente escisión del partido, la campaña de 1993 fue la peor organizada y menos cohesionada desde la restauración de la democracia (Méndez, 2000, p 307 ss.). En este sentido, las apelaciones al voto estratégico de los seguidores de IU en la circunscripción no aparecieron. El mensaje socialista se articuló sobre la figura de Felipe González, la diferenciación ideológica con el PP y una oferta política que respondía a las demandas del electorado no conservador (Arango y Díez, 1993; Barreiro y Sánchez-Cuenca, 1998; Méndez, 2000; Vallés, 1994).

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 277

Tabla 8.18. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1993. Modelos aditivos

Variables independientes	Modelos				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Sexo	-0,20 (0,29)	-0,24 (0,29)	-0,23 (0,29)	-0,25 (0,29)	-0,25 (0,29)
Edad	-0,01 (0,01)	-0,00 (0,01)	-0,00 (0,01)	-0,01 (0,01)	-0,01 (0,01)
Anguita	-0,72* (0,08)	-0,73* (0,08)	-0,72* (0,08)	-0,73* (0,08)	-0,72* (0,08)
González	0,85* (0,07)	0,85* (0,07)	0,84* (0,07)	0,84* (0,07)	0,84* (0,07)
Ocupación: Estudiante	-0,19 (0,63)	-0,20 (0,63)	-0,14 (0,63)	-0,18 (0,63)	-0,22 (0,63)
Parado	0,94*** (0,54)	0,95*** (0,54)	0,95*** (0,54)	0,94*** (0,54)	0,92*** (0,54)
Jubilado	0,89 (0,62)	0,83 (0,62)	0,85 (0,62)	0,85 (0,62)	0,77 (0,62)
Trabaja	0,43 (0,44)	0,48 (0,44)	0,48 (0,45)	0,48 (0,44)	0,44 (0,44)
Estudios: Primarios	-1,03** (0,50)	-0,99** (0,50)	-0,98** (0,50)	-0,98** (0,50)	-1,06*** (0,50)
Secundarios	-1,13** (0,56)	-1,07*** (0,56)	- 1,08*** (0,56)	-1,09*** (0,56)	-1,21** (0,56)
Superiores	-2,32* (0,60)	-2,31* (0,60)	-2,29* (0,60)	-2,37* (0,60)	-2,51* (0,60)
Asalariado	0,93* (0,34)	0,94* (0,34)	0,95* (0,34)	0,96* (0,34)	1,00* (0,34)
Economía: Igual	1,62* (0,42)	1,68* (0,42)	1,62* (0,42)	1,64* (0,42)	1,62* (0,42)
Mejor	1,94* (0,42)	2,00* (0,42)	1,94* (0,42)	1,98* (0,42)	1,89* (0,43)
Distancia	-0,44* (0,07)	-0,43* (0,07)	-0,43* (0,07)	-0,43* (0,07)	-0,43* (0,07)
Cox	0,41				
	(0,30)				
Magnitud		-0,01			
		(0,01)			
Representación			0,34		
			(0,25)		
Votos				-0,50	
				(0,73)	
Conciencia política					-0,18
					(0,11)
Constante	-0,31 (1,07)	-0,01 (1,06)	-0,41 (1,08)	-0,04 (1,07)	-0,75 (1,13)
Número de Observaciones	1195	1195	1195	1195	1195
Pseudo R ²	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64
% total casos predichos	92,6	92,6	92,3	92,6	92,8

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

278 / El voto estratégico en las elecciones generales en España

Tabla 8.19. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1993. Modelos interactivos

Variables independientes	Modelos		
	(6)	(7)	(8)
Sexo	-0,24 (0,29)	-0,24 (0,29)	-0,24 (0,29)
Edad	-0,01 (0,01)	-0,00 (0,01)	-0,00 (0,01)
Anguita	-0,73* (0,08)	-0,72* (0,08)	-0,72* (0,08)
González	0,84* (0,07)	0,84* (0,07)	0,84* (0,07)
Ocupación: Estudiante	-0,15 (0,63)	-0,18 (0,63)	-0,13 (0,63)
Parado	0,95*** (0,54)	0,95*** (0,54)	0,95*** (0,54)
Jubilado	0,86 (0,62)	0,83 (0,62)	0,83 (0,62)
Trabaja	0,48 (0,44)	0,47 (0,44)	0,47 (0,44)
Estudios: Primarios	-0,97** (0,50)	-1,01** (0,50)	-1,00** (0,50)
Secundarios	-1,07** (0,56)	-1,11** (0,56)	-1,10** (0,56)
Superiores	-2,31* (0,60)	-2,34* (0,60)	-2,30* (0,60)
Asalariado	0,96* (0,34)	1,01* (0,34)	0,94* (0,34)
Economía: Igual	1,62* (0,42)	1,65* (0,42)	1,63* (0,42)
Mejor	1,95* (0,42)	1,95* (0,42)	1,95* (0,42)
Distancia	-0,43* (0,07)	-0,43* (0,07)	-0,44* (0,07)
Representación*Equilibrio	0,01 (0,01)		
Representación*Votos		1,47 (1,00)	
Representación*Conciencia			0,09 (0,06)
Constante	-0,31 (1,08)	-0,37 (1,07)	-0,40 (1,07)
Número de Observaciones	1195	1195	1195
Pseudo R ²	0,64	0,64	0,64
% total casos predichos	92,4	92,6	92,3

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%.
 Estadísticamente significativo al 5%. *Estadísticamente significativo al 10%.

F. Las elecciones de 1996

Las elecciones de 1996 se caracterizaron por la elevada competitividad que presidía de nuevo la competición entre el PSOE y el PP. La victoria de los *populares* es la más ajustada de las ocho elecciones generales celebradas hasta el momento, con apenas una diferencia de 340.000 votos o 1,38 puntos porcentuales. La posibilidad de voto estratégico susceptible de ser estudiado tenía a IU y al PSOE como protagonistas. En las elecciones de 1993, el PSOE había logrado cerca del 39 por ciento de los votos y 159 diputados distribuidos entre todos los distritos a excepción de Ceuta. Por su parte, IU había obtenido más del 9 por ciento de los votos y 18 escaños distribuidos entre las circunscripciones de Alicante, Asturias, Barcelona, Cádiz, Córdoba, Madrid, Málaga, Murcia, Sevilla, Valencia y Zaragoza. Los resultados del PSOE habían sido mejores que los de IU en todos los distritos.

Las variables que se han considerado en el análisis de la competición electoral entre el PSOE e IU son las siguientes:

La **variable dependiente** es dicotómica. El valor 1 corresponde a los votantes del PSOE y el 0 a los de IU;

Sexo = 1 si el individuo es hombre y 0 si es mujer;

Edad = edad en años del individuo;

Anguita = valoración del líder de IU, Julio Anguita, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

González = valoración del líder del PSOE, Felipe González, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Ocupación = situación laboral del individuo definida del siguiente modo: 0 para las amas de casa, 1 para los estudiantes, 2 para los parados, 3 para los jubilados y 4 para los que trabajan;

Estudios = nivel de estudios del individuo definido del siguiente modo: 0 para los analfabetos o sin estudios, 1 para los que poseen estudios primarios, 2 para los que tienen estudios secundarios y 3 para los que cuentan con estudios superiores;

Asalariado = 1 si el individuo es asalariado fijo o eventual y 0 en caso contrario;

Distancia = diferencia entre la ubicación que realizan los individuos de sí mismos y del PSOE e IU es el espacio izquierda-derecha, donde 1 es máxima izquierda y 10 máxima derecha: $|x_i - x_{\text{PSOE}}| - |x_i - x_{\text{IU}}|$. La variable oscila entre un máximo de +9 y un mínimo de -9; los valores positivos indican que el individuo se encuentra más cercano a IU que al PSOE y los negativos lo contrario;

Cox = 1 en las circunscripciones cuyas magnitudes son iguales o menores que 5 y 0 en las restantes;

Magnitud = número de escaños que se asignan en cada circunscripción;

Representación = 1 en las circunscripciones en las que IU no había obtenido ningún escaño en las elecciones de 1993 y 0 en aquellas en las que sí contaba con representación;

Votos = porcentaje de votos al que se quedó el PSOE de conseguir un escaño más en cada circunscripción en las elecciones de 1993, definido como $1/\% \text{votos}$;

Conciencia política = puntuación de los individuos en una escala de 0 a 4 puntos compuesta por (1) un *test de localización* que otorga tres puntos si el encuestado sitúa al PP más a la derecha que al PSOE, a IU más a la izquierda que al PSOE y al PP más a la derecha que el PSOE; dos puntos si falla en uno de los posicionamientos, uno si se equivoca en dos ellos y cero si no acierta en ninguno; y (2) una autodeclaración del conocimiento de los resultados de alguna encuesta o sondeo preelectoral que concede un punto en caso afirmativo y cero en caso negativo;

Equilibrio = diferencia entre los porcentajes de voto del PSOE e IU, en este orden, en cada circunscripción en las elecciones de 1993.

El valor 0 es la categoría de referencia en todas las variables discretas.

Los coeficientes de las variables que integran el modelo de voto sincero apenas difieren entre las distintas especificaciones

(tabla 8.20). La distancia espacial entre el individuo y los partidos, las valoraciones de Julio Anguita y Felipe González, la categoría de asalariado, la situación laboral de jubilado y la posesión de estudios superiores son las únicas variables estadísticamente significativas; las tres primeras al 1 por ciento, la cuarta al 5 por ciento y las dos últimas al 10 por ciento. Los individuos más cercanos a IU que al PSOE, que valoran más positivamente a Anguita, asalariados y/o que poseen una mayor formación tienen una menor probabilidad de votar al PSOE. Por el contrario, las opiniones más favorables sobre González y la condición de jubilado incrementan la probabilidad de votar al PSOE.

En cuanto a las variables que recogen los diferentes mecanismos causales que posibilitarían la coordinación de los votantes, tanto la magnitud de las circunscripciones medida de un modo discreto y continuo como la *dummy* que identifica los distritos en los que IU no había logrado ningún escaño en las elecciones de 1993 son estadísticamente significativas al 1 por ciento; además, cuentan con el signo esperado (tabla 8.21). La conciencia política y el grado de competitividad en la consecución de un escaño adicional del PSOE en 1993 presentan el efecto contrario al predicho en los modelos aditivos, aunque en los interactivos pasan a tener una influencia positiva que es además estadísticamente significativa al 5 y 10 por ciento, respectivamente. La interacción entre **Representación** y **Equilibrio** también se ajusta a lo esperado y resulta significativa al 1 por ciento (tabla 8.21).

También en estas elecciones el ajuste y la predicción de los modelos son buenos. La pseudo R^2 es del 65 por ciento en la especificación menos exitosa y el porcentaje de casos correctamente predichos no desciende del 92 por ciento.

282 / El voto estratégico en las elecciones generales en España

Tabla 8.20. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1996. Modelos aditivos

Variables independientes	Modelos				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Sexo	0,02 (0,25)	0,00 (0,01)	0,06 (0,25)	0,01 (0,25)	0,03 (0,25)
Edad	0,01 (0,01)	0,01 (0,01)	0,00 (0,01)	0,00 (0,01)	0,00 (0,01)
Anguita	-0,70* (0,06)	-0,71* (0,06)	-0,71* (0,06)	-0,71* (0,06)	-0,70* (0,06)
González	0,81* (0,07)	0,80* (0,07)	0,81* (0,07)	0,79* (0,07)	0,79* (0,07)
Ocupación: Estudiante	-0,30 (0,55)	-0,31 (0,55)	-0,34 (0,56)	-0,33 (0,55)	-0,31 (0,55)
Parado	0,33 (0,44)	0,22 (0,44)	0,23 (0,44)	0,16 (0,44)	0,19 (0,44)
Jubilado	1,12*** (0,58)	1,17** (0,58)	1,14*** (0,59)	1,07*** (0,58)	1,02*** (0,58)
Trabaja	0,20 (0,42)	0,20 (0,42)	0,13 (0,42)	0,12 (0,42)	0,14 (0,42)
Estudios: Primarios	-0,33 (0,46)	-0,16 (0,46)	-0,23 (0,46)	-0,28 (0,46)	-0,29 (0,46)
Secundarios	-0,53 (0,51)	-0,40 (0,51)	-0,47 (0,51)	-0,58 (0,50)	-0,57 (0,50)
Superiores	-0,93*** (0,53)	-0,78 (0,54)	- (0,53)	-1,00*** (0,53)	-0,98*** (0,53)
Asalariado	-0,78** (0,32)	-0,73** (0,32)	-0,73** (0,33)	-0,74** (0,32)	-0,72** (0,31)
Distancia	-0,58* (0,06)	-0,57* (0,07)	-0,57* (0,07)	-0,58* (0,07)	-0,59* (0,07)
Cox	0,93* (0,30)				
Magnitud		-0,03* (0,01)			
Representación			0,88* (0,24)		
Votos				-0,08 (0,11)	
Conciencia política					-0,18 (0,18)
Constante	0,14 (0,98)	0,77 (0,97)	0,08 (0,99)	0,67 (0,96)	1,18 (1,10)
Número de Observaciones	1496	1496	1496	1496	1496
Pseudo R ²	0,66	0,66	0,66	0,65	0,65
% total casos predichos	92,1	92,2	92,3	92,2	92,0

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 283

Tabla 8.21. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones de 1996. Modelos interactivos

Variables independientes	Modelos		
	(6)	(7)	(8)
Sexo	0,04 (0,25)	0,02 (0,25)	0,06 (0,25)
Edad	0,00 (0,01)	0,00 (0,01)	0,00 (0,01)
Anguita	-0,70* (0,06)	-0,70* (0,06)	-0,71* (0,06)
González	0,80* (0,07)	0,79* (0,07)	0,81* (0,06)
Ocupación: Estudiante	-0,34 (0,56)	-0,32 (0,55)	-0,40 (0,56)
Parado	0,22 (0,44)	0,15 (0,44)	0,17 (0,44)
Jubilado	1,11*** (0,58)	1,06*** (0,58)	1,11*** (0,58)
Trabaja	0,10 (0,42)	0,10 (0,42)	0,06 (0,42)
Estudios: Primarios	-0,22 (0,46)	-0,30 (0,46)	-0,21 (0,46)
Secundarios	-0,45 (0,51)	-0,63 (0,50)	-0,47 (0,51)
Superiores	-0,89 (0,53)	-1,12 (0,53)	-0,95*** (0,53)
Asalariado	-0,70** (0,32)	-0,74** (0,32)	-0,74** (0,33)
Distancia	-0,57* (0,07)	-0,59* (0,07)	-0,57* (0,07)
Representación*Equilibrio	0,02* (0,01)		
Representación*Votos		0,79*** (0,45)	
Representación*Conciencia			0,20* (0,07)
Constante	0,12 (0,98)	0,64 (0,96)	0,25 (0,98)
Número de Observaciones	1496	1496	1496
Pseudo R ²	0,66	0,66	0,66
% total casos predichos	92,3	91,9	92,1

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

Para cuantificar el del voto estratégico *seat-maximization* y determinar qué teoría funciona mejor, en las tablas 8.22 y 8.23 se presentan los resultados de la simulación contrafáctica ya descrita. En la primera, la variable que se utiliza para la simulación es **Cox**, mientras que en la segunda es **Representación**. Los supuestos de la simulación son, en un caso, que todos los votantes se integran en distritos cuyas magnitudes superan los 5 escaños; en el otro, que pertenecen a circunscripciones en las que IU contaba con representación tras las elecciones de 1993. Los votantes estratégicos de acuerdo con los supuestos de la teoría de la elección racional son 14, que suponen el 3,6 por ciento del respaldo electoral de IU y el 0,9 por ciento del total de votantes de izquierda. Siguiendo los mecanismos propuestos por la teoría constructivista, los votantes estratégicos serían 17, el 4,4 por ciento del respaldo electoral del IU y el 1,1 del conjunto de los votantes del PSOE e IU.

Tabla 8.22. Votos estratégicos y sinceros predichos del PSOE e IU en las elecciones de 1996 de acuerdo con la teoría de la elección racional

Votos estratégicos predichos	Votos sinceros predichos		Total votos estratégicos
	Partido		
IU	IU	378 (96,4)	0 (0,0)
	PSOE	14 (3,6)	1104 (100,0)
Total votos sinceros		392 (26,2)	1104 (73,8)
			1496 (100,0%)

G. Las elecciones de 2000

Las elecciones de 2000 constituyen un excelente escenario para comprobar la consistencia de la teoría *constructivista* basada en la capacidad de movilización de los partidos frente a la de la elección racional. En efecto, a lo largo del cuatrienio que separa las dos últimas elecciones generales, el partido en el gobierno, el

Tabla 8.23. Votos estratégicos y sinceros predichos del PSOE e IU en las elecciones de 1996 de acuerdo con la teoría constructivista

Votos estratégicos predichos	Votos sinceros predichos		Total votos estratégicos
	Partido		
IU	IU	372	372 (24,9%)
	PSOE	0	
PSOE	IU	17	1124 (75,1%)
	PSOE	1107	
Total votos sinceros		389 (26,0)	1496 (100,0%)

PP, aparece por delante del PSOE en las encuestas en catorce de los dieciocho trimestres y de un modo más acentuado al final del período y en la cercanía de las elecciones (Wert, 2000). Como demuestran los más diez puntos porcentuales que finalmente separaron a ambos partidos y la mayoría absoluta de los escaños que consiguió el PP, la competitividad en las elecciones del 2000 no era demasiado elevada, lo que definía una estructura de oportunidad poco favorable para la manifestación del voto estratégico. Pese a ello, el PSOE, en su primera campaña electoral en la oposición durante los últimos trece años, desarrolló un intenso esfuerzo para conseguir, primero, la coordinación del PSOE e IU y, luego, una vez fracasada ésta, la de los votantes de izquierda. La propuesta de los *socialistas* de que IU retirara sus candidaturas en las treinta y cuatro circunscripciones en las que nunca habían obtenido representación, ya fuera con tales siglas o con las de PCE, a cambio de un acuerdo parcial de fusión de los partidos en las elecciones al Senado en los distritos en los que el PSOE era minoritario y el establecimiento de un acuerdo de gobierno, posibilitó precisamente la identificación de los puntos focales más prominentes para el voto estratégico *seat-maximization*. Esta coordinación en los dos niveles era especialmente interesante después de que IU hubiera obtenido sus mejores resultados con esta denominación, aunque no como PCE, en las elecciones de 1996: más del 10 por ciento de los votos y 21 escaños distribuidos entre los distritos de Alicante, Asturias, Barcelona, Cádiz, Córdoba, Granada, Madrid, Málaga, Murcia,

Navarra, Sevilla, Valencia y Vizcaya. El PSOE contaba con más del 37 por ciento de los votos y 141 escaños distribuidos, con la excepción de Ceuta y Melilla, entre todas las circunscripciones. Los resultados del PSOE habían sido mejores que los de IU en todos los distritos.

Las variables que se han incluido en el análisis de la competición electoral entre el PSOE e IU son las siguientes:

La **variable dependiente** es dicotómica. El valor 1 corresponde a los votantes del PSOE y el 0 a los de IU;

Sexo = 1 si el individuo es hombre y 0 si es mujer;

Edad = edad en años del individuo;

Frutos = valoración del líder de IU, Francisco Frutos, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Almunia = valoración del líder del PSOE, Joaquín Almunia, en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Ocupación = situación laboral del individuo definida del siguiente modo: 0 para las amas de casa, 1 para los estudiantes, 2 para los parados, 3 para los jubilados y 4 para los que trabajan;

Estudios = nivel de estudios del individuo definido del siguiente modo: 0 para los analfabetos o sin estudios, 1 para los que poseen estudios primarios, 2 para los que tienen estudios secundarios y 3 para los que cuentan con estudios superiores;

Situación económica general = valoración de la situación económica general de España: 0 es mala o muy mala, 1 regular y 2 buena o muy buena;

Situación económica familiar = valoración de la situación económica familiar: 0 es mala o muy mala, 1 regular y 2 buena o muy buena;

Distancia = diferencia entre la ubicación que realizan los individuos de sí mismos y del PSOE e IU en el espacio izquierda-derecha, donde 1 es máxima izquierda y 10 máxima derecha: $|x_i - x_{\text{PSOE}}| - |x_i - x_{\text{IU}}|$. La variable oscila entre un máximo de +9 y un mínimo de -9; los valores positivos indican que el individuo se encuentra más cercano a IU que al PSOE y los negativos lo contrario;

Clase = clase social subjetiva del individuo definida del siguiente modo: 0 es clase alta y media-alta, 1 media y 2 media-baja y baja;

Religión = identificación religiosa del individuo definida del siguiente modo: 0 para los ateos e indiferentes, 1 para los católicos no practicantes y 2 para los católicos practicantes;

Cox = 1 en las circunscripciones cuyas magnitudes son iguales o menores que 5 y 0 en las restantes;

Magnitud = número de escaños que se asignan en cada circunscripción;

Representación = 1 en las circunscripciones en las que IU no había obtenido ningún escaño en las elecciones de 1996 y 0 en aquellas en las que sí contaba con representación;

Votos = porcentaje de votos al que se quedó el PSOE de conseguir un escaño más en cada circunscripción en las elecciones de 1996, definido como $1/\% \text{votos}$;

Conciencia política = puntuación de los individuos en una escala de 0 a 7 puntos compuesta por (1) un *test de localización* que otorga tres puntos si el encuestado sitúa al PP más a la derecha que al PSOE, a IU más a la izquierda que al PSOE y al PP más a la derecha que el PSOE; dos puntos si falla en uno de los posicionamientos, uno si se equivoca en dos ellos y cero si no acierta en ninguno; (2) un *test de conocimiento* que concede un punto si el encuestado conoce el nombre del cabeza de lista en su provincia del partido al que ha votado; (3) una autodeclaración del nivel de seguimiento de la información política y general a través de los periódicos, la televisión y la radio que adjudica tres puntos si la frecuencia es todos o casi todos los días o cuatro o cinco a la semana; dos si es dos o tres días a la semana o sólo los fines de semana; 1 si es de vez en cuando y 0 si es nunca o casi nunca;

Equilibrio = diferencia entre los porcentajes de voto del PSOE e IU, en este orden, en cada circunscripción en las elecciones de 1996.

El valor 0 es la categoría de referencia en todas las variables discretas.

Entre las variables que integran el modelo de voto sincero, solamente la distancia espacial entre la ubicación del individuo y la de los partidos, las valoraciones de los líderes del PSOE e IU y las categorías de trabajador, estudiante y parado resultan estadísticamente significativas, al 1 por ciento en los cuatro primeros casos y al 5 y al 10 por ciento, respectivamente, en los dos últimos (tabla 8.25). La probabilidad de votar al PSOE se incrementa para los trabajadores, parados y estudiantes en comparación con las amas de casa y para quienes más positivamente valoran a Joaquín Almunia. Por el contrario, las evaluaciones positivas de Francisco Frutos y la mayor cercanía a IU frente al PSOE disminuyen la probabilidad de votar al PSOE.

Las conclusiones sobre la existencia de voto estratégico en las elecciones del 2000 difieren radicalmente en función de si se aceptan los mecanismos causales de la teoría de la elección racional o los de la teoría *constructivista* que se defiende en esta investigación. Mientras que la magnitud de la circunscripción, definida discreta o continuamente, no es estadísticamente significativa, aunque tiene el signo esperado, la *dummy* que identifica los distritos en los que IU no había logrado ningún escaño en las elecciones de 1996 sí es estadísticamente significativa, si bien al 10 por ciento (tabla 8.24). También resultan significativas, al 5 y 10 por ciento, respectivamente, y con los signos esperados las interacciones entre **Representación** y **Equilibrio** y **Conciencia**, cuando el efecto de esta última variable era el contrario al predicho en los modelos aditivos. El regresor **Votos** no es relevante ni en los modelos aditivos ni en los interactivos, aunque su efecto es, como se esperaba, positivo (tabla 8.25).

El ajuste de los modelos, aunque resulta satisfactorio, es el peor de todas las elecciones estudiadas. La pseudo R^2 no supera el 42 por ciento y el porcentaje de casos correctamente predichos se encuentra por debajo del 90 por ciento.

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 289

Tabla 8.24. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones del 2000. Modelos aditivos

Variables independientes	Modelos				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Sexo	-0,26 (0,29)	-0,26 (0,29)	-0,27 (0,29)	-0,27 (0,29)	-0,25 (0,29)
Edad	0,02 (0,01)	0,02 (0,01)	0,02 (0,01)	0,02 (0,01)	0,02 (0,01)
Frutos	-0,34* (0,07)	-0,34* (0,07)	-0,35* (0,07)	-0,34* (0,07)	-0,33* (0,07)
Almunia	0,42* (0,07)	0,42* (0,07)	0,42* (0,07)	0,41* (0,07)	0,42* (0,07)
Ocupación: Estudiante	1,52** (0,66)	1,51** (0,66)	1,48** (0,66)	1,53** (0,66)	1,53** (0,66)
Parado	1,02*** (0,60)	1,01*** (0,60)	1,02*** (0,60)	1,07*** (0,61)	1,01*** (0,60)
Jubilado	0,48 (0,58)	0,47 (0,58)	0,49 (0,58)	0,49 (0,58)	0,50 (0,59)
Trabaja	1,37* (0,51)	1,38* (0,51)	1,42* (0,51)	1,39* (0,51)	1,38* (0,51)
Estudios: Primarios	-0,55 (0,82)	-0,54 (0,82)	-0,48 (0,83)	-0,50 (0,82)	-0,46 (0,82)
Secundarios	-0,93 (0,86)	-0,91 (0,86)	-0,86 (0,86)	-0,88 (0,86)	-0,80 (0,87)
Superiores	-1,01 (0,88)	-0,98 (0,88)	-0,95 (0,88)	-0,95 (0,88)	-0,82 (0,90)
Situac. econ. general: Regular	0,06 (0,43)	0,06 (0,39)	0,05 (0,39)	0,08 (0,39)	0,07 (0,39)
Buena o muy buena	-0,24 (0,43)	-0,25 (0,44)	-0,28 (0,44)	-0,26 (0,44)	-0,22 (0,44)
Situac. econ. familiar: Regular	0,24 (0,40)	0,23 (0,40)	0,22 (0,40)	0,25 (0,39)	0,24 (0,40)
Buena o muy buena	-0,04 (0,46)	-0,05 (0,46)	-0,05 (0,46)	-0,02 (0,45)	-0,05 (0,46)
Distancia	-0,89* (0,09)	-0,89* (0,09)	-0,89* (0,09)	-0,89* (0,09)	-0,89* (0,09)
Clase: Media	-0,53 (0,60)	-0,55 (0,61)	-0,56 (0,60)	-0,48 (0,60)	-0,56 (0,60)
Media-baja y Baja	-0,79 (0,64)	-0,81 (0,65)	-0,82 (0,59)	-0,73 (0,65)	-0,83 (0,65)
Religión: Católico no practicante	-0,03 (0,28)	-0,04 (0,28)	-0,08 (0,28)	-0,00 (0,28)	-0,07 (0,28)
Católico practicante	0,84 (0,59)	0,86 (0,59)	0,82 (0,59)	0,89 (0,60)	0,77 (0,61)
Cox	0,18				
Magnitud	(0,31)	-0,00			
Representación		(0,01)	0,47***		
Votos			(0,28)	0,40	
Conciencia política				(0,35)	-0,10
					(0,11)
Constante	0,51 (1,37)	0,62 (1,40)	0,46 (1,37)	0,19 (1,40)	0,79 (1,41)
Número de Observaciones	698	698	698	698	698
Pseudo R ²	0,42	0,42	0,42	0,42	0,42
% total casos predichos	86,8	87,0	86,8	86,5	87,0

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

290 / El voto estratégico en las elecciones generales en España

Tabla 8.25. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, IU=0) en las elecciones del 2000. Modelos interactivos

Variables independientes	Modelos		
	(6)	(7)	(8)
Sexo	-0,29 (0,29)	-0,26 (0,29)	-0,27 (0,29)
Edad	0,02 (0,01)	0,02 (0,01)	0,02 (0,01)
Frutos	-0,35* (0,07)	-0,34* (0,07)	-0,35* (0,07)
Almunia	0,42* (0,07)	0,41* (0,07)	0,42* (0,07)
Ocupación: Estudiante	1,49** (0,67)	1,53** (0,66)	1,48** (0,66)
Parado	1,01*** (0,60)	1,07*** (0,60)	1,00*** (0,60)
Jubilado	0,52 (0,58)	0,52 (0,58)	0,48 (0,58)
Trabaja	1,43* (0,51)	1,42* (0,51)	1,41* (0,51)
Estudios: Primarios	-0,43 (0,83)	-0,45 (0,82)	-0,54 (0,82)
Secundarios	-0,81 (0,86)	-0,82 (0,86)	-0,92 (0,86)
Superiores	-0,89 (0,88)	-0,89 (0,88)	-1,03 (0,88)
Situac. econ. general: Regular	0,03 (0,39)	0,06 (0,39)	0,04 (0,39)
Buena o muy buena	-0,30 (0,44)	-0,28 (0,44)	-0,28 (0,44)
Situac. econ. familiar: Regular	0,23 (0,40)	0,25 (0,40)	0,23 (0,40)
Buena o muy buena	-0,04 (0,46)	-0,02 (0,45)	-0,06 (0,46)
Distancia	-0,90* (0,09)	-0,89* (0,09)	-0,89* (0,09)
Clase: Media	-0,56 (0,60)	-0,52 (0,60)	-0,54 (0,59)
Media-baja y Baja	-0,80 (0,64)	-0,77 (0,64)	-0,78 (0,64)
Religión: Católico no practicante	-0,10 (0,28)	-0,05 (0,28)	-0,07 (0,28)
Católico practicante	0,82 (0,59)	0,88 (0,59)	0,85 (0,59)
Representación*Equilibrio	0,02** (0,01)		
Representación*Votos		0,64 (0,58)	
Representación*Conciencia			0,09*** (0,06)
Constante	0,39 (1,37)	0,33 (1,38)	0,54 (1,37)
Número de Observaciones	698	698	698
Pseudo R ²	0,42	0,42	0,42
% total casos predichos	86,4	86,5	87,0

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

Los resultados de la simulación contrafáctica a partir del modelo 6 de la tabla 8.25 permiten cuantificar en 9 los votantes estratégicos, que suponen el 8,6 del apoyo electoral de IU y el 1,4 del conjunto de votantes de la izquierda. Si todos los individuos se hubiesen comportado sinceramente, el PCE habría obtenido el 16,6 por ciento de los votos y el PSOE el 83,4 por ciento, mientras que con la posibilidad de un comportamiento estratégico, el PCE consiguió el 15,2 por ciento y el PSOE el 84,8 por ciento. En definitiva, el análisis de las elecciones del 2000 revela que, aunque la estructura de oportunidad para el voto estratégico no sea la más favorable, las elites cuentan con una cierta capacidad de activar este comportamiento cuando consideran que puede ser decisivo en los resultados electorales.

Tabla 8.26. Votos estratégicos y sinceros predichos del PSOE e IU en las elecciones del 2000

	Votos sinceros predichos		Total votos estratégicos
	Partido		
Votos estratégicos predichos	IU	106 (91,4)	0 (0,0)
	PSOE	10 (8,6)	582 (100,0)
Total votos sinceros		116 (16,6)	582 (83,4)
			698 (100,0%)

8.3. El voto estratégico *portfolio-maximization*

El voto estratégico *portfolio-maximization* depende de la competitividad nacional de las elecciones. La simulación contrafáctica que permite su cuantificación se basa en una comparación temporal o interelectoral. Cuando (1) existe cierta incertidumbre sobre qué partido o candidato va a ser el ganador o, en los sistemas más fragmentados, (2) sobre quiénes van a entrar en el gobierno, los seguidores de los

competidores que no cuentan con posibilidades efectivas de gobernar tienen un incentivo para el comportamiento estratégico. Y ello independientemente de cuál sea la magnitud de la circunscripción o la suerte electoral de su primera preferencia en el distrito en el que se integra cada individuo. Por el contrario, cuando (3) está claro *ex ante* el ganador o la composición del gobierno, desaparece esta oportunidad para la coordinación electoral. Si efectivamente hay un voto estratégico *portfolio-maximization*, la simulación de que todos los individuos se encuentran en (3) desvelaría, *ceteris paribus*, cuántos votantes han abandonado estratégicamente a su primera preferencia y de quiénes se trata.

El análisis empírico del voto estratégico *portfolio-maximization* consiste en estimar, manteniendo constantes las restantes variables, la influencia de los niveles de competitividad en el voto. En definitiva, la hipótesis nula de la simulación es que los individuos no tienen en cuenta la competitividad nacional cuando deciden a quién votar, mientras que la alternativa plantea la existencia de una cierta dependencia.

La naturaleza dinámica de este análisis se escapa, sin embargo, de las posibilidades de las encuestas de sección cruzada consideradas individualmente. En efecto, puesto que en cada una de las elecciones la variable de la competitividad sólo asume un valor, para validar la hipótesis alternativa es necesario comparar al menos dos elecciones que, además, difieran significativamente. Por lo tanto, las dos posibilidades metodológicas que se pueden seguir son las encuestas de panel que cubran varias elecciones y las encuestas postelectorales repetidas. Mientras que las primeras siguen a los mismos individuos a lo largo del tiempo, las segundas siguen a muestras similares de personas. Al margen de las ventajas y desventajas de cada una de ellas, la carencia de paneles de estas características en España supone que la cuantificación del voto estratégico *portfolio-maximization* sólo se puede hacer mediante la técnica del *análisis de panel con encuestas de sección cruzada* (Firebaugh, 1997). En pocas palabras, se trata de fusionar varias encuestas en una sola de modo que, a través de las transformaciones y/o recodificaciones pertinentes de las variables, sean perfectamente equivalentes y puedan ser *pooled*. La identificación de las observaciones correspondientes a cada una de las encuestas o elecciones permite la estimación de la influencia del contexto o el tiempo, ya sea directamente o a través de su interacción con

el resto de regresores. Además, resulta imprescindible que la estructura de la competición intrabloque, esto es, los partidos y la preeminencia de uno sobre otro, sean constantes a lo largo del tiempo. Esta condición sólo se cumple en la competencia entre el PSOE e IU/PCE y, por tanto, el análisis del voto estratégico *portfolio-maximization* tiene que centrarse exclusivamente en estos dos partidos.

La exigencia de que las variables de las diferentes encuestas que se fusionan sean idénticas significa que es necesario eliminar aquéllas que no existan en todos los casos o que no se puedan hacer equivalentes. Como se advertía en la presentación de los fundamentos de la simulación contrafáctica, esta cuestión es importante porque los posibles sesgos de especificación, inevitables en esta aproximación, juegan a favor de la hipótesis alternativa y en contra de la nula. De todos modos, el modelo que se ha seleccionado para el análisis empírico tiene, como se observa en la tabla 8.27, un ajuste y una capacidad predictiva más que satisfactorios: la pseudo R^2 es del 60 por ciento y el porcentaje de casos correctamente predichos se acerca al 90 por ciento. La estimación del modelo seleccionado individualmente para cada una de las elecciones, con la excepción de las *dummies* que identifican cada una de las elecciones, predice correctamente el comportamiento electoral de más del 90 por ciento de los votantes, salvo en las elecciones de 1996, en las que no pasa del 89,4 por ciento, y en las del 2000, en las que se queda en el 86,6 por ciento.

Para cuantificar el voto estratégico *portfolio-maximization* se han creado seis variables ficticias que identifican las observaciones correspondientes a cada una de las elecciones o, lo que es lo mismo, los distintos niveles de competitividad o los contextos de cada elección. Aunque la categoría de referencia natural serían las elecciones de 1977, en las que por definición no han tenido lugar comportamientos estratégicos, la inexistencia de una encuesta postelectoral de garantías me ha llevado a su sustitución por las de 1989. Su reducida competitividad, la estabilidad del sistema de partidos y la ausencia de *issues* específicos eliminan la posibilidad de un voto estratégico significativo. El modelo de voto sincero que se ha construido comprende las valoraciones de los líderes del PSOE y el PCE/IU, la distancia entre la ubicación del individuo y la de los partidos en el espacio izquierda-derecha y las variables sociodemográficas de sexo, edad, ocupación y estudios. También se ha añadido la *dummy* que identifica

los distritos en los que el PCE/IU no había obtenido ningún escaño en las elecciones en $t-1$ para descontar el voto estratégico *seat-maximization*.

En consecuencia, las variables que se han incluido en el análisis de la competición electoral entre el PSOE e IU son las siguientes:

La **variable dependiente** es dicotómica. El valor 1 corresponde a los votantes del PSOE y el 0 a los del PCE/IU;

Sexo = 1 si el individuo es hombre y 0 si es mujer;

Edad = edad en años del individuo;

Líder PCE/IU = valoración del líder del PCE/IU en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Líder PSOE = valoración del líder del PSOE en una escala 0 a 10 en la que 0 es muy mal y 10 muy bien;

Ocupación = situación laboral del individuo definida del siguiente modo: 0 para las amas de casa, 1 para los estudiantes, 2 para los parados, 3 para los jubilados y 4 para los que trabajan;

Estudios = nivel de estudios del individuo definido del siguiente modo: 0 para los analfabetos o sin estudios, 1 para los que poseen estudios primarios, 2 para los que tienen estudios secundarios y 3 para los que cuentan con estudios superiores;

Distancia = diferencia entre la ubicación que realizan los individuos de sí mismos y del PSOE y el PCE/IU en el espacio izquierda-derecha, donde 1 es máxima izquierda y 10 máxima derecha: $|x_i - x_{PSOE}| - |x_i - x_{PCE/IU}|$. La variable oscila entre un máximo de +9 y un mínimo de -9; los valores positivos indican que el individuo se encuentra más cercano al PCE/IU que al PSOE y los negativos lo contrario;

Representación = 1 en las circunscripciones en las que el PCE/IU no había obtenido ningún escaño en las elecciones en $t-1$ y 0 en aquellas en las que sí contaba con representación;

Elecciones 1979 = 1 para los casos pertenecientes a 1979 y 0 para los restantes;

Elecciones 1982 = 1 para los casos pertenecientes a 1982 y 0 para los restantes;

Elecciones 1986 = 1 para los casos pertenecientes a 1986 y 0 para los restantes;
Elecciones 1993 = 1 para los casos pertenecientes a 1993 y 0 para los restantes;
Elecciones 1996 = 1 para los casos pertenecientes a 1996 y 0 para los restantes; **Elecciones 2000** = 1 para los casos pertenecientes al 2000 y 0 para los restantes.
El valor 0 es la categoría de referencia en todas las variables discretas.

Los resultados de la regresión aparecen en la tabla 8.27. Entre las variables que componen el modelo de voto sincero, las valoraciones de los líderes y la distancia espacial entre el individuo y los partidos son estadísticamente significativas al 1 por ciento, mientras que la condición de estudiante y la posesión de estudios superiores resultan estadísticamente significativas al 10 y 5 por ciento, respectivamente. La probabilidad de votar al PSOE es menor cuanto mejor se evalúa al líder del PCE/IU y peor al del PSOE, mayor es la cercanía al PCE/IU que al PSOE, se poseen estudios superiores y la situación laboral es la de estudiante. El resto de los regresores carece de significación estadística.

Si nos detenemos en las variables que posibilitarían la coordinación de los votantes en los niveles de la circunscripción y nacional, la variable ficticia que identifica los puntos focales para el voto estratégico *seat-maximization* es estadísticamente significativa al 1 por ciento y con el signo esperado: en los distritos en los que el PCE/IU no contaba con representación en las elecciones en t-1, la probabilidad de votar al PSOE es mayor que en los restantes. Por otro lado, también las *dummies* que identifican los casos correspondientes a las elecciones de 1982, 1993 y el 2000 resultan estadísticamente significativas, al 5 por ciento en el primer caso y al 1 por ciento en los dos últimos. Es decir, manteniendo constante el efecto de las restantes variables, la probabilidad de votar al PSOE se incrementa en estas tres elecciones en comparación con las de 1989. Las restantes variables ficticias no son estadísticamente relevantes.

Las conclusiones que se derivan de este último resultado demuestran que la aparición del voto estratégico no sólo depende de la existencia de una estructura de oportunidad favorable, sino también de que los partidos o candidatos la aprovechen, como sucede en las elecciones de 1982, 1993 y 2000. La importancia de la oportunidad explica que los coeficientes de las dos elecciones menos competidas o

con menor incertidumbre, las de 1986 y 1989, no resulten significativas. Sin embargo, tampoco es estadísticamente significativo el coeficiente de la variable ficticia que identifica los casos de las elecciones de 1996, cuando se trata precisamente de las más competidas de todas. Y ello porque, como veremos en el siguiente capítulo, en esta convocatoria electoral el PSOE no llevó a cabo una campaña de activación del comportamiento estratégico *portfolio-maximization* de los votantes de IU.

La cuantificación del voto estratégico *portfolio-maximization* tiene lugar a través de una simulación contrafáctica cuyos fundamentos ya conocemos. Se trata de observar las diferencias en el comportamiento electoral de los individuos cuando la situación real en la que cuentan con un incentivo para el voto estratégico se transforma artificialmente en otra en la que desaparece tal incentivo. En este caso, cuando la competitividad de las elecciones de 1982, 1993 y el 2000, las variables ficticias estadísticamente significativas, es sustituida por la existente en las elecciones de 1989, la categoría de referencia. Para generar este nuevo escenario de competición electoral, los coeficientes de **Elecciones 1982**,

Tabla 8.27. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE=1, PCE/IU=0) en las elecciones generales en España: un análisis de panel de sección cruzada

<i>Variables independientes</i>	<i>Panel de elecciones</i>
Sexo	-0,08 (0,09)
Edad	0,00 (0,00)
Líder PCE/IU	-0,67* (0,02)
Líder PSOE	0,74* (0,02)
Ocupación: Estudiante	-0,34*** (0,19)
Parado	-0,20 (0,17)
Jubilado	0,26 (0,22)
Trabaja	-0,00 (0,14)
Estudios: Primarios	0,01 (0,16)
Secundarios	-0,14 (0,18)
Superiores	-0,38** (0,19)
Distancia	-0,62* (0,03)
Representación	0,56* (0,09)
Elecciones 1979	0,19 (0,19)
Elecciones 1982	0,45** (0,20)
Elecciones 1986	0,03 (0,19)

Elecciones 1993	0,80* (0,19)
Elecciones 1996	-0,10 (0,19)
Elecciones 2000	0,70* (0,21)
Constante	-0,07 (0,35)
Número de Observaciones	9391
Pseudo R ²	0,60
% total casos predichos	92,9

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%.***Estadísticamente significativo al 10%.

Elecciones 1993 y **Elecciones 2000** se han igualado a cero. La imputación del voto se ha realizado de nuevo a partir del cálculo de la probabilidad de apoyar al PSOE y al PCE/iU. Si esta probabilidad supera el 50.00 por ciento, el individuo vota al PSOE, puesto que el valor 1 de la variable dependiente corresponde a este partido. Si no supera el 50,00 por ciento, el individuo vota al PCE/IU.

Las entradas en la diagonal principal de las tablas 8.28, 8.29 y 8.30 contienen el número y el porcentaje de los individuos de la muestra cuyo voto sincero y estratégico predicho coinciden. Las entradas fuera de la diagonal son votantes estratégicos, puesto que su comportamiento sincero predicho cambia cuando se tienen en cuenta las variables estratégicas. De este modo, los votantes estratégicos *portfolio-maximization* en las elecciones de 1982 son 33, el 2,2 por ciento del electorado comunista en las siete elecciones y el 0,3 por ciento del total de la muestra. Si consideramos exclusivamente la muestra de individuos en 1982, estos 33 votantes estratégicos representan el 1,8 por ciento de la suma de los seguidores del PSOE e IU.

Tabla 8.28. Votos estratégicos portfolio-maximization y sinceros predichos del PSOE y el PCE en las elecciones de 1982

	Votos sinceros predichos			Total votos estratégicos
	Partido	IU	PSOE	
Votos estratégicos predichos	IU	1482 (97,8)	0 (0,0)	1482 (15,8%)
	PSOE	33 (2,2)	7876 (100,0)	7909 (84,2%)
Total votos sinceros		1515 (16,1)	7876 (83,9)	9391 (100,0%)

En las elecciones de 1993, hubo 58 individuos que votaron estratégicamente al PSOE, que suponen el 3,8 por ciento del electorado de IU en las siete elecciones y el 0,6 por ciento del total de la muestra. Si consideramos exclusivamente la muestra de individuos en 1993, estos 58 votantes representan el 4,4 por ciento de la suma de los seguidores del PSOE e IU.

Tabla 8.29. Votos estratégicos portfolio-maximization y sinceros predichos del PSOE e IU en las elecciones de 1993

	Votos sinceros predichos			Total votos estratégicos
	Partido	IU	PSOE	
Votos estratégicos predichos	IU	1482 (96,2)	0 (0,0)	1482 (15,8%)
	PSOE	58 (3,8)	7851 (100,0)	7909 (84,2%)
Total votos sinceros		1540 (16,4)	7851 (83,6)	9391 (100,0%)

Finalmente, en las elecciones del 2000, los votantes estratégicos fueron 44, el 2,9 por ciento del electorado de IU en las siete elecciones y el 0,4 por ciento del total de la muestra. Si consideramos exclusivamente la muestra de individuos en el 2000, estos 44 votantes suponen el 5,5 por ciento de la suma de los seguidores del PSOE e IU.

Tabla 8.30. Votos estratégicos portfolio-maximization y sinceros predichos del PSOE e IU en las elecciones del 2000

	Votos sinceros predichos		Total votos estratégicos
	Partido		
Votos estratégicos predichos	IU	1482 (97,1)	1482 (15,8%)
	PSOE	44 (2,9)	7909 (84,2%)
Total votos sinceros		1526 (16,2)	9391 (100,0%)

No es posible, sin embargo, calcular con precisión cuáles es el peso de los votantes estratégicos *portfolio-maximization* sobre el respaldo electoral del PCE/IU en cada una de las elecciones. El conocimiento de cuántos votantes reales, sinceros y estratégicos, tiene el PCE/IU —o el PSOE— en cada caso pasaría por la estimación del modelo de regresión para la muestra de individuos en cada una de las elecciones. Pero en esta especificación no se podría incluir la competitividad electoral nacional, de modo que los coeficientes de las variables estimados ya no serían los mismos.

8.4. Conclusiones

El análisis empírico del voto estratégico en el sistema de partidos español demuestra la superioridad empírica y sustantiva de la teoría constructivista, basada en la movilización de los partidos y el mecanismo causal del *framing*, sobre la teoría de la elección racional asentada en la racionalidad instrumental de los individuos. La extensión del voto estratégico, estimada de acuerdo con la primera de las teorías, es significativamente más elevada. En la competición electoral en el espacio de centro-izquierda, los votantes estratégicos, ya sean *seat* o *portfolio-maximization*, que *salen* del PCE/IU hacia el PSOE oscilan entre el 6,9 por ciento del total de votantes de ambos partidos en 2000 y el 0,9 por ciento en 1996, pasando por el 4,4 por ciento en 1993, el 2,5 por ciento en 1982 y el 1,6 por ciento en 1979. En las elecciones de 1986 y 1989, sin embargo, esta coordinación electoral de los votantes no es significativa. En la competición electoral en el espacio de centro-izquierda, las *salidas* estratégicas de AP hacia UCD en 1979 supusieron el 1,1 por ciento de los votantes de ambos partidos o, si se prefiere, más del 20 por ciento del respaldo electoral de AP.

Tabla 8.31. Magnitud del voto estratégico *seat* y *portfolio-maximization* sobre los electorados de los partidos en las elecciones generales en España, 1977-2000

Elecciones	Partidos: A-B*	Voto estratégico <i>seat-maximization</i>		Voto estratégico <i>portfolio-maximization</i>	Total voto estratégico
		% sobre los votos de A	% sobre los votos de A+B	% sobre los votos de A+B	% sobre los votos de A+B
1979	PCE-PSOE	8,9	1,6	—	1,6
	AP-UCD	20,5	1,1	n.e.**	1,1
1982	PCE-PSOE	8,5	0,7	1,8	2,5
1986	IU-PSOE	—	—	—	—
1989	IU-PSOE	—	—	—	—
	CDS-PP	—	—	n.e.	—

1993	IU-PSOE	—	—	4,4	4,4
1996	IU-PSOE	3,6	0,9	—	0,9
2000	IU-PSOE	8,6	1,4	5,5	6,9

*Aparece en primer lugar el partido perjudicado por el voto estratégico (A) seguido del partido beneficiado (B).

**n.e.= no estimable.

De acuerdo con los resultados electorales de las encuestas postelectorales que se manejan, en la tabla 8.32 se ha calculado el porcentaje que representan los votantes estratégicos *seat* y *portfolio-maximization* sobre los votos a candidaturas totales. Así, la mayor extensión del voto estratégico se encuentra en las elecciones de 2000 y 1993, con el 2,6 y el 2,5 por ciento de todos los votos a candidaturas. En las elecciones de 1979 y 1982 no superó el 2 por ciento, un 1,8 y un 1,3 por ciento, respectivamente, mientras que en las de 1996 apenas alcanzó el 0,4 por ciento. De todos modos, estas estimaciones del voto estratégico hay que aceptarlas con cierta prudencia, puesto que, sobre todo en el caso del *portfolio-maximization*, la capacidad predictiva de los modelos estadísticos no es perfecta y, por tanto, está sujeta a errores o sesgos.

Tabla 8.32. Magnitud del voto estratégico *seat* y *portfolio-maximization* sobre los votos a candidaturas en las elecciones generales en España, 1977-2000

Elecciones	Partidos*	Voto estratégico	Voto estratégico	Total
		<i>seat-maximization</i>	<i>portfolio-maximization</i>	voto estratégico
		%	%	%
1979	PCE-PSOE	0,9	—	0,9
	AP-UCD	0,9	n.e.**	0,9
1982	PCE-PSOE	0,3	1,0	1,3
1986	IU-PSOE	—	—	—

1989	IU-PSOE	—	—	—
	CDS-PP	—	n.e.	—
1993	IU-PSOE	—	2,5	2,5
1996	IU-PSOE	0,4	—	0,4
2000	IU-PSOE	0,6	2,0	2,6

*Aparece en primer lugar el partido perjudicado por el voto estratégico seguido del partido beneficiado.

**n.e.= no estimable.

Por otro lado, la teoría constructivista y, en particular, la interacción entre la disposición de una estructura de oportunidad favorable, la movilización de los partidos y la conciencia política no sólo permite explicar en el nivel agregado y el individual qué hace que aparezca el voto estratégico, sino qué hace que no aparezca. La teoría de la elección racional no puede justificar, en este sentido, que no se cumpla su predicción de que la competición electoral se ajustará a un equilibrio *duvergeriano* en los niveles local o nacional. La capacidad de explicar las causas de que algunas personas se comporten estratégicamente y otras no, o de que un mismo sujeto abandone estratégicamente su primera preferencia en algunas elecciones, pero no en otras, se escapa de sus posibilidades. Que el alcance empírico de la elección racional dependa de que la magnitud de la circunscripción se defina de un modo u otro, y en ocasiones ni siquiera así, constata bien a las claras sus debilidades empíricas.

Tabla 8.2. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE= 1, PCE=0) en las elecciones de 1979. Modelos aditivos

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Sexo	-0,44 (0,30)	-0,39 (0,30)	-0,37 (0,30)	-0,40 (0,30)	-0,50 (0,30)	-0,40 (0,29)
Edad	-0,01 (0,01)	-0,01 (0,01)	-0,01 (0,01)	-0,01 (0,01)	-0,01 (0,01)	-0,01 (0,01)
Ingresos: 50.001-100.000 pta	1,29*** (0,69)	1,36** (0,69)	1,42** (0,70)	1,35** (0,69)	1,17*** (0,70)	1,36** (0,69)
20.001-50.000 pta	0,53 (0,71)	0,58 (0,71)	0,59 (0,72)	0,59 (0,71)	0,44 (0,72)	0,61 (0,71)
-20.000 pta	-0,29 (0,79)	-0,15 (0,79)	-0,21 (0,79)	-0,13 (0,79)	-0,32 (0,79)	-0,13 (0,79)
Clase: Media-baja	-0,38 (0,51)	-0,41 (0,50)	-0,41 (0,51)	-0,41 (0,50)	-0,43 (0,51)	-0,43 (0,50)
Trabajadora	-0,29 (0,50)	-0,30 (0,49)	-0,24 (0,50)	-0,31 (0,49)	-0,37 (0,50)	-0,33 (0,49)
Media	-0,99 (1,09)	-0,99 (1,11)	-0,88 (1,11)	-1,00 (1,07)	-0,85 (1,07)	-1,12 (1,10)
Religión: Católico no practicante	0,72* (0,24)	0,73* (0,24)	0,79* (0,24)	0,73* (0,24)	0,75* (0,24)	0,74* (0,24)
Católico practicante	0,35 (0,31)	0,34 (0,31)	0,30 (0,31)	0,35 (0,31)	0,25 (0,32)	0,34 (0,31)
Carrillo	-0,78* (0,07)	-0,78* (0,06)	-0,79* (0,06)	-0,78* (0,07)	-0,75* (0,06)	-0,78* (0,07)
González	0,78* (0,07)	0,78* (0,07)	0,78* (0,07)	0,78* (0,07)	0,78* (0,07)	0,78* (0,07)
Autonomía	-0,49 (0,34)	-0,49 (0,35)	-0,47 (0,35)	-0,50 (0,35)	-0,42 (0,35)	-0,51 (0,35)
Economía	-0,05 (0,22)	-0,09 (0,21)	-0,06 (0,22)	-0,09 (0,21)	-0,07 (0,22)	-0,06 (0,22)
Ocupación: Estudiante	-0,44 (0,51)	-0,43 (0,50)	-0,39 (0,51)	-0,42 (0,50)	-0,25 (0,51)	-0,46 (0,50)

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 305

Variables independientes	Modelos					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Parado	-0,58 (0,50)	-0,60 (0,50)	-0,48 (0,50)	-0,59 (0,50)	-0,41 (0,51)	-0,53 (0,50)
Jubilado	0,67 (0,58)	0,58 (0,58)	0,69 (0,57)	0,58 (0,58)	0,72 (0,58)	0,58 (0,58)
Trabaja	-0,31 (0,36)	-0,30 (0,36)	-0,24 (0,37)	-0,29 (0,36)	-0,13 (0,37)	-0,29 (0,36)
Estudios: Primarios	0,61*** (0,33)	0,67** (0,33)	0,64*** (0,33)	0,66** (0,33)	0,68** (0,33)	0,73** (0,33)
Secundarios	0,72*** (0,38)	0,80** (0,38)	0,73*** (0,38)	0,79** (0,38)	0,93** (0,38)	0,87** (0,38)
Superiores	0,90** (0,46)	0,93** (0,45)	0,85** (0,45)	0,93** (0,45)	1,23** (0,47)	0,96** (0,46)
Distancia	-0,45* (0,08)	-0,42* (0,07)	-0,44* (0,08)	-0,42* (0,07)	-0,43* (0,07)	-0,43* (0,07)
Cox	0,75* (0,28)					
Magnitud		-0,01 (0,01)				
Representación			0,64* (0,23)			
Votos				-0,08 (0,07)		
Conciencia política					-0,24* (0,09)	
Afiliados						47,68 (33,30)
Constante	0,55 (1,00)	0,80 (1,01)	0,25 (1,01)	0,68 (1,01)	1,77 (1,10)	0,55 (1,00)
Número de Observaciones	1053	1053	1053	1053	1053	1053
Pseudo R ²	0,52	0,52	0,52	0,52	0,52	0,52
% total casos predichos	90,2	90,2	91,2	90,3	90,0	90,2

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

Tabla 8.3. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE= 1, PCE= 0) en las elecciones de 1979. Modelos interactivos

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>			
	(7)	(8)	(9)	(10)
Sexo	-0,38 (0,30)	-0,40 (0,30)	-0,37 (0,30)	-0,41 (0,30)
Edad	-0,01 (0,01)	-0,01 (0,01)	-0,01 (0,01)	-0,01 (0,01)
Ingresos: 50.001-100.000 pta	1,38** (0,70)	1,40** (0,70)	1,48** (0,70)	1,38** (0,70)
20.001-50.000 pta	0,57 (0,72)	0,67 (0,72)	0,68 (0,72)	0,64 (0,71)
-20.000 pta	-0,21 (0,79)	-0,07 (0,79)	-0,06 (0,79)	-0,10 (0,21)
Clase: Media-baja	-0,39 (0,51)	-0,46 (0,51)	-0,40 (0,51)	-0,43 (0,50)
Trabajadora	-0,23 (0,50)	-0,34 (0,50)	-0,23 (0,50)	-0,32 (0,50)
Media	-0,90 (1,10)	-1,15 (1,10)	-0,92 (1,11)	-1,16 (1,09)
Religión: Católico no practicante	0,76* (0,24)	0,76* (0,24)	0,77* (0,24)	0,73* (0,24)
Católico practicante	0,29 (0,31)	0,38 (0,31)	0,34 (0,31)	0,38 (0,31)
Carrillo	-0,78* (0,06)	-0,79* (0,06)	-0,79* (0,06)	-0,78* (0,07)
González	0,78* (0,07)	0,79* (0,07)	0,78* (0,07)	0,78* (0,07)
Autonomía	-0,48 (0,35)	-0,52 (0,35)	-0,51 (0,35)	-0,54 (0,34)
Economía	-0,05 (0,22)	-0,11 (0,21)	-0,07 (0,22)	-0,10 (0,21)

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 307

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>			
	(7)	(8)	(9)	(10)
Ocupación: Estudiante	-0,42 (0,50)	-0,40 (0,50)	-0,41 (0,50)	-0,41 (0,50)
Parado	-0,51 (0,50)	-0,50 (0,50)	-0,50 (0,50)	-0,54 (0,50)
Jubilado	0,64 (0,57)	0,66 (0,58)	0,66 (0,57)	0,60 (0,58)
Trabaja	-0,26 (0,37)	-0,25 (0,36)	-0,26 (0,36)	-0,28 (0,36)
Estudios: Primarios	0,66** (0,33)	0,62*** (0,33)	0,64*** (0,33)	0,67** (0,33)
Secundarios	0,77** (0,38)	0,77** (0,38)	0,74*** (0,38)	0,81** (0,38)
Superiores	0,89** (0,45)	0,93** (0,45)	0,84*** (0,45)	0,95** (0,45)
Distancia	-0,43* (0,07)	-0,43* (0,07)	-0,44* (0,07)	-0,43* (0,07)
Representación*Equilibrio	0,03* (0,01)			
Representación*Votos		0,71*** (0,40)		
Representación*Conciencia			0,08** (0,04)	
Representación*Afiliados				12,66 (43,80)
Constante	0,31 (1,01)	0,39 (1,00)	0,27 (1,01)	0,51 (1,00)
Número de Observaciones	1053	1053	1053	1053
Pseudo R ²	0,52	0,52	0,52	0,52
% total casos predichos	90,8	90,3	90,5	90,3

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

Tabla 8.6. Resultados de la estimación de un logit binomial (UCD=1, AP=0) en las elecciones de 1979. Modelos aditivos

Variables independientes	Modelos					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Sexo	-0,51 (0,43)	-0,57 (0,44)	-0,41 (0,46)	-0,43 (0,44)	-0,60 (0,44)	-0,58 (0,44)
Edad	0,03*** (0,01)	0,02 (0,02)	0,03*** (0,02)	0,03 (0,01)	0,03*** (0,01)	0,02 (0,02)
Ingresos: 50.001-100.000 pta	0,72 (0,56)	0,83 (0,56)	0,58 (0,58)	0,66 (0,56)	0,68 (0,56)	0,79 (0,56)
20.001-50.000 pta	1,03 (0,66)	0,95 (0,67)	0,97 (0,68)	1,06 (0,66)	0,82 (0,67)	1,01 (0,67)
-20.000 pta	1,37 (0,91)	1,46 (0,93)	1,45 (0,95)	1,41 (0,92)	1,17 (0,92)	1,52 (0,93)
Clase: Media-baja	-0,00 (0,47)	0,01 (0,48)	-0,12 (0,47)	0,00 (0,47)	0,02 (0,47)	0,02 (0,48)
Trabajadora	-0,00 (0,59)	-0,09 (0,55)	-0,03 (0,54)	-0,00 (0,53)	-0,03 (0,53)	-0,15 (0,55)
Media	-2,07** (1,05)	-2,12** (1,03)	-2,06*** (1,07)	-1,86** (1,07)	-2,08** (1,05)	-2,20** (1,03)
Religión: Católico no practicante	-0,92 (1,28)	-1,28 (1,31)	-1,10 (1,30)	-0,97 (1,26)	-1,02 (1,27)	-1,20 (1,31)
Católico practicante	-0,66 (1,28)	-1,01 (1,30)	-0,72 (1,29)	-0,67 (1,26)	-0,81 (1,27)	-0,92 (1,30)
Fraga	-0,70* (0,09)	-0,72* (0,09)	-0,72* (0,09)	-0,70* (0,09)	-0,68* (0,09)	-0,73* (0,09)
Suárez	0,87* (0,10)	0,88* (0,10)	0,86* (0,10)	0,87* (0,10)	0,86* (0,10)	0,90* (0,11)
Autonomía	0,06 (0,35)	0,10 (0,35)	0,04 (0,36)	0,10 (0,35)	0,12 (0,35)	0,07 (0,34)
Economía	-0,38 (0,35)	-0,30 (0,34)	-0,22 (0,35)	-0,45 (0,34)	-0,42 (0,35)	-0,29 (0,35)
Ocupación: Estudiante	-0,80 (0,88)	-0,93 (0,89)	-1,12 (0,92)	-0,62 (0,89)	-0,87 (0,89)	-1,04 (0,91)

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 309

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Parado	-0,72 (1,38)	-0,43 (1,49)	-0,72 (1,47)	-0,72 (1,39)	-0,70 (1,36)	-0,65 (1,46)
Jubilado	0,90 (0,82)	0,79 (0,80)	1,03 (0,85)	1,08 (0,81)	0,88 (0,82)	0,80 (0,79)
Trabaja	-0,45 (0,48)	-0,63 (0,49)	-0,62 (0,52)	-0,35 (0,49)	-0,50 (0,48)	-0,61 (0,50)
Estudios: Primarios	-0,06 (0,74)	-0,13 (0,77)	-0,50 (0,83)	0,12 (0,74)	0,18 (0,75)	-0,03 (0,75)
Secundarios	-0,88 (0,77)	-0,96 (0,80)	-1,00 (0,85)	-0,84 (0,77)	-0,65 (0,78)	-0,83 (0,78)
Superiores	-0,65 (0,83)	-0,79 (0,87)	-0,90 (0,92)	-0,56 (0,84)	-0,30 (0,87)	-0,62 (0,85)
Distancia	-0,23* (0,08)	-0,25* (0,08)	-0,30* (0,09)	-0,26* (0,09)	-0,22* (0,08)	-0,24* (0,09)
Cox	-0,13 (0,37)					
Magnitud		-0,04* (0,01)				
Representación			1,51* (0,36)			
Votos				-0,03 (0,02)		
Conciencia política					-0,19 (0,13)	
Afiliados						90,60** (42,91)
Constante	0,96 (1,62)	2,12 (1,75)	0,74 (1,66)	1,09 (1,61)	2,15 (1,80)	0,85 (1,66)
Número de Observaciones	808	808	808	808	808	808
Pseudo R ²	0,57	0,58	0,60	0,57	0,57	0,57
% total casos predichos	94,3	94,7	95,0	94,4	94,7	94,5

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

Tabla 8.7. Resultados de la estimación de un logit binomial (UCD= 1, AP= 0) en las elecciones de 1979. Modelos interactivos

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>			
	(7)	(8)	(9)	(10)
Sexo	-0,49 (0,46)	-0,51 (0,44)	-0,40 (0,45)	-0,59 (0,45)
Edad	0,03** (0,02)	0,02 (0,01)	0,03*** (0,02)	0,03** (0,02)
Ingresos: 50.001-100.000 pta	0,91 (0,59)	0,74 (0,56)	0,63 (0,58)	0,74 (0,57)
20.001-50.000 pta	1,32*** (0,70)	1,02 (0,66)	1,08 (0,68)	1,28 (0,68)
-20.000 pta	1,87*** (0,96)	1,32 (0,92)	1,56*** (0,94)	1,73*** (0,95)
Clase: Media-baja	-0,19 (0,48)	0,03 (0,47)	-0,15 (0,47)	-0,17 (0,48)
Trabajadora	-0,08 (0,54)	-0,00 (0,53)	-0,07 (0,54)	-0,21 (0,54)
Media	-1,94*** (1,06)	-1,89*** (1,05)	-2,06** (1,04)	-2,03** (1,04)
Religión: Católico no practicante	-1,23 (1,31)	-1,03 (1,29)	-1,10 (1,30)	-1,18 (1,31)
Católico practicante	-0,84 (1,30)	-0,75 (1,28)	-0,70 (1,28)	-0,81 (1,30)
Fraga	-0,71* (0,09)	-0,71* (0,09)	-0,73* (0,09)	-0,74* (0,09)
Suárez	0,85* (0,10)	0,87* (0,10)	0,87* (0,10)	0,89* (0,10)
Autonomía	0,10 (0,36)	0,13 (0,35)	0,08 (0,35)	0,06 (0,35)
Economía	-0,27 (0,35)	-0,33 (0,34)	-0,19 (0,35)	-0,30 (0,35)
Ocupación: Estudiante	-1,29 (0,93)	-1,01 (0,89)	-1,01 (0,91)	-1,24 (0,92)

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 311

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>			
	(7)	(8)	(9)	(10)
Parado	-0,81 (1,49)	-0,61 (1,39)	-0,68 (1,46)	-0,98 (1,46)
Jubilado	0,93 (0,83)	0,87 (0,81)	1,00 (0,85)	10,93 (0,83)
Trabaja	-0,62 (0,51)	-0,44 (0,49)	-0,59 (0,52)	-0,74 (0,52)
Estudios: Primarios	-0,45 (0,82)	-0,04 (0,74)	-0,43 (0,80)	-0,36 (0,80)
Secundarios	-0,94 (0,84)	-0,88 (0,77)	-1,05 (0,83)	-0,90 (0,82)
Superiores	-0,80 (0,91)	-0,60 (0,84)	-1,03 (0,90)	-0,74 (0,89)
Distancia	-0,30* (0,09)	-0,23* (0,08)	-0,29* (0,09)	-0,28* (0,09)
Representación*Equilibrio	0,04* (0,01)			
Representación*Votos		0,03 (0,02)		
Representación*Conciencia			0,20* (0,06)	
Representación*Afiliados				158,17* (46,33)
Constante	0,61 (1,67)	0,84 (1,64)	0,85, (1,66)	0,83 (1,67)
Número de Observaciones	812	812	812	812
Pseudo R ²	0,59	0,57	0,59	0,59
% total casos predichos	95,0	94,3	94,7	94,5

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

Tabla 8.9. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE= 1, PCE= 0) en las elecciones de 1982. Modelos aditivos

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Sexo	0,70*** (0,37)	0,58 (0,38)	0,63*** (0,38)	0,64*** (0,38)	0,76** (0,38)	0,66*** (0,38)
Edad	0,00 (0,01)	0,00 (0,01)	0,02 (0,01)	0,00 (0,01)	0,00 (0,01)	0,00 (0,01)
Ingresos: 50.001-100.000 pta	-0,78 (0,69)	-0,84 (0,63)	-0,73 (0,70)	-0,79 (0,63)	-0,90 (0,63)	-0,76 (0,63)
20.001-50.000 pta	-0,81 (0,69)	-0,94 (0,69)	-0,75 (0,68)	-0,86 (0,68)	-0,99 (0,69)	-0,82 (0,68)
-20.000 pta	-0,97 (0,82)	-1,25 (0,84)	-0,91 (0,82)	-1,06 (0,82)	-1,23 (0,83)	-1,02 (0,81)
Clase: Media y media-baja	-1,14 (0,92)	-1,04 (0,90)	-1,06 (0,90)	-1,08 (0,91)	-1,17 (0,92)	-1,18 (0,92)
Trabajadora	-2,32* (0,84)	-2,23* (0,82)	-2,18* (0,81)	-2,26* (0,82)	-2,36* (0,83)	-2,34* (0,84)
Religión: Católico no practicante	0,95* (0,33)	0,95* (0,34)	0,89* (0,34)	0,94* (0,33)	0,82** (0,34)	0,92* (0,33)
Católico practicante	0,58 (0,50)	0,47 (0,51)	0,38 (0,52)	0,50 (0,50)	0,37 (0,51)	0,51 (0,51)
Carrillo	-0,68* (0,07)	-0,68* (0,07)	-0,67* (0,07)	-0,68* (0,07)	-0,66* (0,07)	-0,68* (0,07)
González	0,65* (0,09)	0,65* (0,09)	0,65* (0,09)	0,66* (0,09)	0,66* (0,09)	0,65* (0,09)
Paro	0,16 (0,29)	0,14 (0,29)	0,13 (0,29)	0,14 (0,29)	0,20 (0,29)	0,14 (0,29)
Golpe de Estado	0,53*** (0,30)	0,47 (0,30)	0,54*** (0,30)	0,49 (0,30)	0,50*** (0,30)	0,51*** (0,30)
Ocupación: Estudiante	-1,33*** (0,79)	-1,38*** (0,79)	-1,35*** (0,80)	-1,43*** (0,79)	-1,36*** (0,80)	-1,33*** (0,79)

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 313

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Parado	-1,69** (0,70)	-1,55** (0,70)	-1,58** (0,70)	-1,67** (0,70)	-1,71** (0,70)	-1,68** (0,70)
Jubilado	-0,70 (0,73)	-0,71 (0,73)	-0,78 (0,74)	-0,75 (0,73)	-0,68 (0,73)	-0,74 (0,73)
Trabaja	-1,53* (0,58)	-1,50* (0,58)	-1,50* (0,58)	-1,58* (0,58)	-1,52* (0,58)	-1,53* (0,58)
Estudios: Primarios	1,04 (0,69)	1,12 (0,70)	0,91 (0,70)	1,18*** (0,70)	1,29*** (0,70)	1,07 (0,69)
Secundarios	0,71 (0,83)	0,79 (0,84)	0,67 (0,84)	0,88 (0,85)	1,11 (0,86)	0,74 (0,84)
Superiores	1,59*** (0,84)	1,65** (0,84)	1,49*** (0,84)	1,76** (0,85)	2,06** (0,88)	1,61*** (0,84)
Distancia	-0,77* (0,11)	-0,74* (0,11)	-0,76* (0,11)	-0,74* (0,11)	-0,75* (0,11)	-0,75* (0,11)
Cox	-0,09 (0,37)					
Magnitud		-0,02 (0,01)				
Representación			0,71** (0,34)			
Votos				-1,59 (1,24)		
Conciencia política					-0,17*** (0,10)	
Afiliados						69,18 (75,32)
Constante	3,17*** (1,63)	3,49** (1,64)	2,90*** (1,61)	3,34** (1,64)	3,81** (1,68)	3,17*** (1,63)
Número de Observaciones	1635	1635	1635	1635	1635	1635
Pseudo R ²	0,58	0,58	0,58	0,58	0,58	0,58
% total de casos predichos	96,3	96,2	96,3	96,5	96,4	96,3

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

Tabla 8.10. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE= 1, PCE= 0) en las elecciones de 1982. Modelos interactivos

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>			
	(7)	(8)	(9)	(10)
Sexo	0,65*** (0,38)	0,67*** (0,38)	0,61 (0,38)	0,63*** (0,38)
Edad	0,00 (0,01)	0,01 (0,01)	0,00 (0,01)	0,00 (0,01)
Ingresos: 50.001-100.000 pta	-0,77 (0,63)	-0,79 (0,64)	-0,68 (0,62)	-0,75 (0,63)
20.001-50.000 pta	-0,79 (0,68)	-0,77 (0,69)	-0,71 (0,68)	-0,80 (0,68)
-20.000 pta	-0,96 (0,82)	-0,97 (0,82)	-0,81 (0,82)	-0,88 (0,81)
Clase: Media y media-baja	-1,10 (0,91)	-1,15 (0,92)	-1,00 (0,89)	-1,06 (0,90)
Trabajadora	-2,26* (0,82)	-2,32* (0,84)	-2,09* (0,80)	-2,21* (0,82)
Religión: Católico no practicante	0,93* (0,33)	0,94* (0,33)	0,90* (0,34)	0,93* (0,33)
Católico practicante	0,46 (0,51)	0,53 (0,51)	0,41 (0,51)	0,43 (0,51)
Carrillo	-0,67* (0,07)	-0,67* (0,07)	-0,68* (0,07)	-0,67* (0,07)
González	0,65* (0,09)	0,66* (0,09)	0,65* (0,09)	0,64* (0,09)
Paro	0,13 (0,29)	0,15 (0,29)	0,10 (0,30)	0,11 (0,30)
Golpe de Estado	0,54*** (0,30)	0,54*** (0,30)	0,53*** (0,30)	0,54*** (0,30)
Ocupación: Estudiante	-1,37*** (0,79)	-1,32*** (0,79)	-1,36*** (0,80)	-1,36*** (0,79)

Cuantificación del voto estratégico en las elecciones / 315

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>			
	(7)	(8)	(9)	(10)
Parado	-1,62** (0,70)	-1,63** (0,70)	-1,59** (0,70)	-1,64** (0,70)
Jubilado	-0,76 (0,73)	-0,70 (0,73)	-0,80 (0,74)	-0,78 (0,73)
Trabaja	-1,52* (0,58)	-1,50* (0,58)	-1,49** (0,59)	-1,51* (0,58)
Estudios: Primarios	0,97 (0,70)	0,99 (0,69)	0,92 (0,70)	0,97 (0,70)
Secundarios	0,71 (0,84)	0,72 (0,84)	0,66 (0,84)	0,71 (0,85)
Superiores	1,54*** (0,85)	1,58*** (0,84)	1,46*** (0,85)	1,49*** (0,85)
Distancia	-0,75* (0,11)	-0,76* (0,11)	-0,76* (0,11)	-0,75* (0,11)
Representación*Equilibrio	0,02 (0,01)			
Representación*Votos		1,26 (1,36)		
Representación*Conciencia			0,14** (0,06)	
Representación*Afiliados				270,72*** (152,46)
Constante	3,02*** (1,61)	3,04*** (1,63)	2,82*** (1,61)	2,96*** (1,61)
Número de Observaciones	1635	1635	1635	1635
Pseudo R ²	0,58	0,58	0,58	0,58
% total casos predichos	96,2	96,2	96,2	96,3

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

Tabla 8.12. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE= 1, IU= 0) en las elecciones de 1986. Modelos aditivos

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Sexo	0,25 (0,37)	0,27 (0,37)	0,24 (0,37)	0,30 (0,38)	0,26 (0,37)	0,27 (0,37)
Edad	0,01 (0,01)	-0,00 (0,02)	-0,00 (0,02)	-0,00 (0,02)	-0,00 (0,02)	0,00 (0,02)
Ingresos: 75.001-150.000 pta	0,13 (0,78)	0,17 (0,79)	0,10 (0,79)	0,15 (0,79)	0,16 (0,80)	0,15 (0,79)
30.001-75.000 pta	0,22 (0,84)	0,31 (0,85)	0,18 (0,85)	0,30 (0,85)	0,27 (0,85)	0,26 (0,85)
-30.000 pta	-0,16 (0,99)	-0,08 (1,00)	-0,32 (1,00)	-0,07 (1,00)	-0,17 (1,00)	-0,13 (1,01)
Clase: Media-baja	-1,07 (2,15)	-1,06 (2,20)	-0,93 (2,21)	-1,03 (2,16)	-0,98 (2,18)	-0,97 (2,18)
Trabajadora	-0,53 (2,11)	-0,56 (2,16)	-0,44 (2,17)	-0,51 (2,12)	-0,48 (2,14)	-0,47 (2,14)
Media	-0,71 (2,17)	-0,59 (2,17)	-0,56 (2,18)	-0,56 (2,13)	-0,56 (2,14)	-0,54 (2,15)
Baja-Pobre	-1,04 (2,17)	-0,85 (2,22)	-0,81 (2,23)	-0,87 (2,28)	-0,82 (2,19)	-0,81 (2,20)
Religión: Católico no practicante	0,00 (0,37)	-0,00 (0,37)	-0,00 (0,37)	-0,06 (0,37)	-0,00 (0,37)	-0,01 (0,37)
Católico practicante	-0,19 (0,56)	-0,14 (0,56)	-0,15 (0,56)	-0,20 (0,56)	-0,16 (0,56)	-0,16 (0,56)
Iglesias	-0,59* (0,08)	-0,59* (0,08)	-0,59* (0,08)	-0,59* (0,08)	-0,59* (0,08)	-0,59* (0,08)
González	0,68* (0,08)	0,67* (0,08)	0,68* (0,08)	0,68* (0,08)	0,68* (0,08)	0,8* (0,08)
OTAN	2,74* (0,48)	2,78* (0,48)	2,71* (0,48)	2,77* (0,48)	2,73* (0,48)	2,75* (0,48)

318 / *El voto estratégico en las elecciones generales en España*

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
% total casos predichos	96,5	96,3	96,3	96,3	96,3	96,2

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

Tabla 8.13. Resultados de la estimación de un logit binomial (PSOE= 1, IU= 0) en las elecciones de 1986. Modelos interactivos

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>			
	(7)	(8)	(9)	(10)
Sexo	0,24 (0,37)	0,25 (0,37)	0,24 (0,37)	0,24 (0,37)
Edad	-0,00 (0,02)	-0,00 (0,02)	-0,00 (0,02)	0,01 (0,02)
Ingresos: 75.001-150.000 pta	0,11 (0,79)	0,05 (0,80)	0,14 (0,79)	0,14 (0,78)
30.001-75.000 pta	0,19 (0,85)	0,16 (0,86)	0,24 (0,85)	0,23 (0,84)
-30.000 pta	-0,32 (1,00)	-0,32 (1,00)	-0,23 (1,00)	-0,31 (1,00)
Clase: Media-baja	-0,97 (2,20)	-0,93 (2,21)	-0,96 (2,20)	-1,00 (2,19)
Trabajadora	-0,49 (2,16)	-0,41 (2,17)	-0,47 (2,16)	-0,51 (2,15)
Media	-0,59 (2,17)	-0,55 (2,18)	-0,56 (2,17)	-0,62 (2,16)
Baja-Pobre	-0,83 (2,22)	-0,81 (2,22)	-0,56 (2,17)	-0,85 (2,21)
Religión: Católico no practicante	-0,00 (0,37)	-0,05 (0,37)	0,00 (0,37)	-0,00 (0,37)
Católico practicante	-0,14 (0,56)	-0,18 (0,56)	-0,15 (0,56)	-0,16 (0,56)
Iglesias	-0,59* (0,08)	-0,60* (0,08)	-0,59* (0,08)	-0,60* (0,08)
González	0,68* (0,08)	0,69* (0,08)	0,68* (0,08)	0,68* (0,08)
OTAN	2,70* (0,48)	2,70* (0,47)	2,72* (0,48)	2,71* (0,47)
Ocupación: Estudiante	-1,38*** (0,78)	-1,29*** (0,79)	-1,39*** (0,78)	-1,36*** (0,78)

320 / El voto estratégico en las elecciones generales en España

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelos</i>			
	(7)	(8)	(9)	(10)
Parado	-0,83 (0,66)	-0,74 (0,66)	-0,82 (0,66)	-0,81 (0,66)
Jubilado	-0,05 (0,83)	-0,10 (0,82)	-0,09 (0,83)	-0,08 (0,83)
Trabaja	-0,95 (0,60)	-0,90 (0,60)	-0,94 (0,60)	-0,95 (0,60)
Estudios: Primarios	0,50 (0,51)	0,44 (0,50)	0,48 (0,51)	0,50 (0,51)
Secundarios	0,43 (0,58)	0,35 (0,58)	0,41 (0,58)	0,43 (0,58)
Superiores	0,09 (0,77)	0,03 (0,78)	0,07 (0,77)	0,09 (0,77)
Distancia	-0,62* (0,11)	-0,63* (0,11)	-0,62* (0,11)	-0,62* (0,11)
Representación*Equilibrio	0,01 (0,01)			
Representación*Votos		1,88 (1,39)		
Representación*Conciencia			0,03 (0,07)	
Representación*Afiliados				25,35 (35,69)
Constante	-0,10 (2,54)	-0,06 (2,55)	-0,05 (2,55)	-0,05 (2,53)
Número de Observaciones	1456	1456	1456	1456
Pseudo R ²	0,73	0,73	0,73	0,73
% total casos predichos	96,3	96,5	96,2	96,3

Entre paréntesis, las desviaciones típicas. *Estadísticamente significativo al 1%. **Estadísticamente significativo al 5%. ***Estadísticamente significativo al 10%.

CAPÍTULO 9

ANÁLISIS EMPÍRICO (II): EL PAPEL DE LAS ELITES PARTIDISTAS EN LA ACTIVACIÓN DEL VOTO ESTRATÉGICO EN LAS ELECCIONES GENERALES EN ESPAÑA

“La estrategia básica del voto útil es la polarización, presentar una confrontación bipolar en la cual aparezca claramente que es una opción entre dos posibilidades y, al mismo tiempo, dramatizar, emocionar, hacer que la campaña adquiera un fuerte tinte emocional”

Ignacio Varela (responsable electoral del PSOE)

9.1. Presentación

El modelo de explicación constructivista del voto estratégico que planteo en esta investigación se sostiene sobre dos supuestos básicos: la racionalidad instrumental de las elites partidistas y la limitada de los individuos. La coordinación electoral a través del voto estratégico es el resultado de los esfuerzos de movilización de los partidos cuando estiman que el producto entre la probabilidad de que sean decisivos y los beneficios esperados superan sus costes. Las preferencias de los votantes no son

completamente exógenas, sino que los valores y creencias que manejan y, por tanto, las relaciones entre sus acciones y objetivos —la expresividad o instrumentalidad— dependen de cuáles sean las fuerzas motivacionales dominantes y los criterios de decisión a los que apelen en cada momento. El voto se basa, en este sentido, en la heurística antes que en los cálculos sofisticados. Se trata, en definitiva, de una integración de la psicología social en el análisis del comportamiento de los votantes y de la acción estratégica según sus creencias sobre los procesos psicológico-sociales (o su manipulación) en el de las elites partidistas.

La secuencia básica de la coordinación electoral es la siguiente. Cuando las elites no se coordinan perfectamente, de modo que compiten partidos sin posibilidades de gobernar u obtener representación en alguno en o todos los distritos, los partidos que poseen estas características de punto focal cuentan con una oportunidad para animar el voto estratégico. La intensidad de esta oportunidad es variable en el tiempo y el espacio, y está en función de la permisividad del sistema electoral, la fragmentación del sistema de partidos y la competitividad o importancia de las elecciones. Esta activación del voto estratégico no es, sin embargo, el resultado inevitable de la existencia de una estructura de oportunidad favorable y de la posesión de los recursos de movilización adecuados. Resulta imprescindible además la existencia de un mecanismo de difusión como el de los marcos interpretativos, esto es, las representaciones simbólicas e indicaciones cognitivas, asentadas en una compleja dinámica de psicología social, a través de las cuales la gente tiende a definir su situación y se moviliza. Finalmente, no todos los simpatizantes de los partidos minoritarios tienen la misma disposición a comportarse estratégicamente. Esta proclividad depende de la interacción entre su estructura de preferencias, su *anclaje* partidista y su sofisticación o conocimiento para entender las implicaciones estratégicas del sistema electoral y del de partidos que se contienen en las comunicaciones políticas.

En este capítulo reviso empíricamente a través de un análisis cualitativo la consistencia interna de este modelo de explicación

del voto estratégico en las elecciones generales en España. En primer lugar, trato de determinar en qué medida los comportamientos de los actores, elites y votantes, se ajustan a los fundamentos y predicciones del modelo. En segundo lugar, estimo el efecto causal de los marcos interpretativos acerca de las posibilidades electorales de los distintos competidores y las consecuencias de los resultados sobre la extensión del voto estratégico en cada una de las elecciones que ya conocemos. La fuente de la causalidad en este caso no puede ser la covarianza entre las dos variables, que sólo se podría acometer en un análisis experimental, sino la congruencia o similaridad entre la intensidad o duración de la causa —el *framing*— y el efecto —la coordinación electoral— en las distintas elecciones. Los materiales empíricos que empleo son las informaciones aparecidas en cada una de las campañas en la edición nacional de *El País*, el diario de información general de mayor tirada y con mayor índice de lectura en España, los documentos de los propios partidos¹ y las entrevistas que he realizado yo mismo a Óscar Alzaga, Félix Martínez de la Cruz, Ignacio Varela y José Ignacio Wert², así como las llevadas a cabo por Richard Gunther a las elites políticas españolas entre 1978 y 1982³.

¹ Algunos de los documentos que se utilizan proceden del archivo personal de José María Maravall.

² Óscar Alzaga fue uno de los redactores de la normativa electoral, diputado de UCD (1978-1982) y de CP (1982-1987), miembro del Comité Electoral de UCD en las elecciones de 1979 y presidente del PDP. Félix Martínez de la Cruz ha sido el máximo responsable electoral de IU entre 1990 y 1997, si bien ya desde la legalización del PCE se ocupaba de tareas electorales. Ignacio Varela ha sido Director del Área de análisis, estrategia y seguimiento de la campaña en los medios de comunicación del PSOE desde 1978 hasta 2000, a la par que Director del Departamento electoral permanente del PSOE, organizado en 1996. José Ignacio Wert fue militante de UCD desde 1977, Subdirector del CIS desde 1979 hasta 1982 y diputado de CP (1986-1987). Responsable de los Programas Gratuitos de Televisión y participante en el Comité de Estrategia de UCD en las elecciones de 1979, miembro del Comité Rector de la campaña de AP-PDP en las elecciones de 1982 y uno de los portavoces de AP-PDP en 1984 y 1985.

³ Todos los comentarios de entrevistas en las que no se señale explícitamente de quién se trata, son las realizadas por Gunther.

9.2. Elites y marcos: la coordinación electoral en España

El sistema electoral diseñado en la Ley para la Reforma Política y el Real Decreto-Ley de 1977 perseguía explícitamente la reducción de la fragmentación del sistema de partidos y la consiguiente formación de gobiernos mayoritarios relativamente estables a través de la coordinación electoral de las incipientes elites partidistas. En efecto, "tanto en el Gobierno como en la oposición existía la idea de que no se heredaban al salir del franquismo grandes fuerzas políticas, sino que había una gran fragmentación en lo que podríamos llamar los gérmenes de los partidos políticos"⁴. De este modo, "en las negociaciones del sistema electoral se hablaba de la necesidad de conseguir unas dimensiones, un número de oferta política, de partidos políticos, mucho más reducido de lo que había entonces"⁵.

Precisamente el multipartidismo polarizado y centrífugo al que había dado lugar el sistema electoral en la II República, el antecedente más inmediato de que disponían las nuevas elites políticas de la transición democrática, aparecía como el "antimodelo"⁶ (Aguilar, 1996). Pese a que se trataba de un sistema electoral mayoritario de voto limitado en circunscripciones de entre uno y diecinueve escaños, su combinación con las preferencias políticas de los ciudadanos produjo una aguda fragmentación: ningún partido llegó a contar con más del 23 por ciento de los escaños, y siempre hubo al menos diez grupos que tuvieron once o más escaños en cada legislatura. La fragmentación parlamentaria, calculada según la fórmula de Rae (1971), alcanzó 0,88 en las tres legislaturas republicanas, mientras que el número efectivo de partidos (Laakso y Taagepera, 1979) era de 8,33 (Montero, Llera y Torcal, 1992: 10-15). No es difícil apreciar esta aversión a la fragmentación del sistema de partidos en los debates sobre la Ley para la Reforma Política. Entre los múltiples ejemplos que se pueden presentar, valgan estos dos. Por un lado,

⁴ Entrevista a Óscar Alzaga, 22 de octubre de 2002.

⁵ Entrevista a Óscar Alzaga, 22 de octubre de 2002.

⁶ Entrevista a Óscar Alzaga, 22 de octubre de 2002.

Miguel Primo de Rivera, uno de los miembros de la Ponencia, afirmaba que un sistema electoral de representación proporcional era el que mejor se adaptaba a la realidad política española, aunque "con limitaciones para impedir la atomización", ya que hay que huir de los partidos políticos pequeños sin entidad, que son "los que rompen las situaciones de paz y de equilibrio de los pueblos". Por otro, el procurador Antonio Segovia Moreno, uno de los más convencidos defensores de la representación proporcional, señalaba que había que evitar la creación de "coaliciones inestables abocadas a una disolución posterior y cuyas contradicciones y divisiones internas hagan más inestable la composición y actuación de las Cámaras que si en ellas estuvieran representadas las verdaderas agrupaciones homogéneas" (citado en Aguilar [1996: 241-242]).

La búsqueda de un equilibrio entre este multipartidismo excesivo y la representación de las fuerzas políticas significativas en los niveles nacional y regional (Gunther, Sani y Shabad, 1986: 50-51) cristalizó en la adopción del principio de representación proporcional, si bien atemperado con la "aplicación de dispositivos correctores para evitar fragmentaciones inconvenientes de la Cámara" (Disposición Transitoria Primera de la Ley para la Reforma Política). Estos *dispositivos* son la magnitud de las circunscripciones, la fórmula D'Hondt y, en menor medida, el *malapportionment*. En definitiva, "¿cómo se fuerza a que se fusionen o coliguen esos grupos políticos? Mediante la penalización del sistema electoral"⁷. Por tanto, "la introducción de tan severos correctores de la proporcionalidad [la magnitud de las circunscripciones y la fórmula D'Hondt] supone que el acuerdo al que están llegando Gobierno y oposición es que nos tendremos que entender unos y otros para formar fuerzas políticas mediante la fusión de fuerzas ya existentes o mediante coaliciones electorales"⁸. Y es que, por supuesto, "el sistema electoral no es causal, sino que está diseñado para que se obtengan unos resultados muy concretos, un bipartidismo imperfecto, y para

⁷ Entrevista a Óscar Alzaga, 22 de octubre de 2002.

⁸ Entrevista a Óscar Alzaga, 22 de octubre de 2002.

que haya un funcionamiento de la democracia en España muy concreto"⁹.

No significa esto, como ya sabemos, que, como decisión política, tomada por políticos y en función de criterios políticos (Montero y Vallés, 1992: 2), el sistema electoral no haya servido también a intereses partidistas. Como ha reconocido uno de sus redactores, se pretendía a su vez crear un sistema electoral que permitiera obtener al entonces partido en el gobierno, UCD, la mayoría absoluta de escaños con el 36-37 por ciento de los votos que le concedían las encuestas preelectorales (Alzaga, 1989: 125-127).

La aparición del voto estratégico sólo es posible, en su caso, cuando las elites partidistas no responden perfectamente a los incentivos del sistema electoral y su coordinación no resulta un completo éxito, de modo que compiten partidos que carecen de posibilidades de gobernar u obtener representación en algún/as circunscripción/es¹⁰. En otras palabras, el voto estratégico es la consecuencia de la ausencia de coaliciones y/o fusiones electorales¹¹. Así, "hay un tema previo al voto útil que es el *partido útil*, es decir, el partido que no tenga una escala mínima, unas dimensiones mínimas, no va a contar. Eso es, entre otras cosas, lo que genera la UCD (...) En las negociaciones del sistema electoral nadie habló nunca del voto útil"¹². En consecuencia, "no hay en ese momento un decir con esta ley electoral yo voy a poder invocar el voto útil frente a los partidos minoritarios. Porque

⁹ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

¹⁰ Como afirmaba un miembro del Comité Ejecutivo de AP en 1978, "con la selección de un sistema electoral que amplificaba la representación de los dos principales partidos, UCD hizo posible la utilización de la apelación al voto útil, esto es, hizo posible presentar al electorado el argumento de que un voto a cualquier otro partido que no fuera UCD se *malgastaba* y que en el largo plazo sólo beneficiaba a los marxistas".

¹¹ Entrevista a Óscar Alzaga, 22 de octubre de 2002: "La entrada del PDP en AP está claramente motivada por la naturaleza del sistema electoral, pero todas las coaliciones electorales que se han producido en España se han producido bajo las reglas del juego del sistema electoral (...) como la propia constitución de UCD".

¹² Entrevista a Óscar Alzaga, 22 de octubre de 2002.

cuando se hace el Decreto-Ley aún no se sabe frente a quién uno puede invocar o no el voto útil, porque no se sabe cómo va a quedar el mapa. Luego el voto útil ya es una segunda fase. Cuando se ha configurado un cierto mapa y cuando las encuestas dan una expectativa electoral de determinada dimensión a uno en el distrito de Ávila es posible decir en el distrito de Ávila no vote usted a estas siglas porque estas siglas ya han dicho las encuestas que es un voto que se va a la papelera, que es papel mojado"¹³.

Fracasada total o parcialmente esta coordinación electoral de las elites, la coordinación de los votantes a través de su comportamiento estratégico depende primigeniamente de que los partidos que la animan posean una característica de punto focal: en los sistemas basados en el principio de proporcionalidad, la representación en una circunscripción en las elecciones anteriores y la participación en el gobierno en legislaturas anteriores o la posibilidad de gobernar en la actual. La magnitud de los distritos no es, pues, en sí misma una variable determinante, como plantea la teoría de la elección racional¹⁴.

Las consideraciones que se manejaban en el diseño de las estrategias de los partidos, ya sean los mayoritarios o los minoritarios, no dejan lugar a dudas a este respecto. Entre los primeros, en las elecciones de 1979 en UCD se pensaba que "el voto útil no se puede invocar igual en Madrid, con más de treinta escaños, que es Segovia, con tres. El voto útil tiene una serie de mensajes definidos. En los distritos pequeños, sin representación de AP, se le intenta explicar al elector de AP que su voto se desperdicia, se intenta que entienda las reglas de juego. Son muy raros los electores que hacen un voto exclusivamente expresivo, la mayoría desea que su voto tenga influencia. Entonces, lo que le

¹³ Entrevista a Óscar Alzaga, 22 de octubre de 2002.

¹⁴ En este sentido, por ejemplo, un secretario provincial de UCD en 1979 señalaba que "hemos jugado algo con el voto útil, pero más con el voto útil que con el inútil, o sea, decir que, bueno, que adonde va eso. Y la prueba está en que de los 32.000 votos que sacaron [AP] en Málaga [una circunscripción que asigna ocho escaños y en las que AP no había conseguido representación en 1977] el 15 de junio [las elecciones generales de 1977], esta vez [en las elecciones generales de 1979] sacaban la mitad, sacaban 16.000 votos".

explicas a un señor en Segovia es totalmente distinto a lo que explicas a un señor en Madrid. En Segovia lo que le explicas [el PSOE y UCD] en el 79 es que antes del 79 los votos que se les han dado al PCE o a AP no han tenido ninguna traducción en escaños. Por tanto, ha tirado el voto a la papelera (...) A los votantes convencidos de AP o el PCE da igual el discurso del voto útil que les hagas, porque este señor va a votar igual a su partido preferido. Por el contrario en Madrid, en Barcelona o en distritos muy grandes, en los que hacen falta pocos votos para conseguir escaños, o en los pequeños en los que AP tenía ya escaños, el discurso del voto útil cambia. No le vas a decir 'no vote usted a AP porque no va a obtener ningún diputado'. El discurso en este caso es, hombre, aquí lo que se trata de definir es quién va a hacerse cargo del Gobierno (...) Entonces, el discurso ya es distinto: no es decir, hombre, su voto va estrictamente a la papelera, porque no tiene traducción conforme a la regla D'Hondt. Entonces, lo que tú explicas en Segovia es cómo opera la regla D'Hondt. Eso en Madrid no lo planteas así. En Madrid vas a una campaña personalizada en los candidatos a la presidencia del Gobierno, que por algo son los cabezas de lista de los partidos, Se trata, pues, de señalar quiénes son los que tienen posibilidades de gobernar y quiénes no. Entonces, es un discurso de voto útil, pero distinto. Porque no es el problema de la inutilidad, porque no entra en el cómputo de la representación, sino es que es más útil para decidir el rumbo del Gobierno. Por tanto, uno va cambiando el discurso"¹⁵.

También los socialistas asumían que, aunque "los mensajes del voto útil se utilizan en todas las circunscripciones, es verdad que en algunas la dispersión del voto nos perjudicaba más que en otras. En aquéllas en las que tú tenías una presencia significativa de otros partidos de izquierda que aplicándole un resto a tal (...) encima no conseguían escaño, la cosa era especialmente dramática. El voto de izquierdas perdido es contra el que más hemos combatido. Es verdad que es más fácil hacerle tomar a un

¹⁵ Entrevista a Óscar Alzaga, 22 de octubre de 2002.

elector conciencia de que de alguna forma está desperdiciando políticamente su voto o está beneficiando a los de la opción opuesta cuando ese voto no se va a traducir en escaños. Es decir, en aquellos distritos en los que IU, por ejemplo, no tenía escaño, ni lo había tenido nunca, ni tenía posibilidad de tenerlo, sea cual fuera la magnitud del distrito. Por tanto, en estas circunscripciones de siete, ocho, nueve escaños donde IU ha llegado a obtener porcentajes razonables del 8 o 10 por ciento, que no le daban para conseguir escaños y, sin embargo, si se hubieran sumado a la izquierda nos hubieran dado otro escaño, eso adquiere carácter absolutamente perentorio a partir del momento en el que el PP consigue aglutinar el 100 por 100 del voto conservador"¹⁶.

Entre los partidos minoritarios que sufrían las consecuencias de las apelaciones al voto útil, como el PCE/IU, también se reconocía que "donde funciona el voto útil es donde no tenemos escaños: son 37 circunscripciones"¹⁷. Finalmente, las élites de AP/CP, que pasaron de damnificadas de esta dinámica del voto útil en las elecciones de 1979 a beneficiarias en las siguientes, también refrendan la importancia fundamental de las características de la oportunidad de animación de la coordinación electoral: "Yo tendería a estar de acuerdo con que las apelaciones al voto útil en las circunscripciones dependen fundamentalmente de que el partido minoritario no tenga representación y no de su magnitud"¹⁸.

Pero también sabemos que esta activación del voto estratégico sólo se acomete cuando se considera que puede ser decisiva en los resultados electorales. Es decir, cuando existe una elevada competitividad o se trata de elecciones "críticas". Los juicios de las élites de los partidos que han conocido esta dinámica del voto útil en varias elecciones confirman que esta movilización de los votantes estratégicos está en función de su rentabilidad electoral esperada. Por un lado, "la importancia del voto útil depende, en primer lugar, de la trascendencia que el electorado le otorgue al

¹⁶ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

¹⁷ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

¹⁸ Entrevista a José Ignacio Wert, 15 de noviembre de 2002.

resultado de las elecciones. Hay elecciones generales que se viven en términos de una gran trascendencia, sobre todo como las de 1982 o, en menor medida, las de 1993 o 1996. No sólo porque están muy competidas, sino porque la gente percibe que es un momento histórico: es un momento en el que se juega mucho (...) Y, en segundo lugar, donde además hay incertidumbre en cuanto al resultado. Suelen ir ligados, pero no siempre. En el 82 no había incertidumbre en cuanto al resultado y, sin embargo, se vivió en términos de gran dramatismo y de gran emoción. Yo diría que son esos dos factores: la trascendencia que adquieren las elecciones y, por tanto, su carga emocional y, por otra parte, la incertidumbre en cuanto al resultado electoral"¹⁹. Por otro, "la competitividad electoral nacional determinaba la cantidad de votantes útiles y en la importancia que le daba el PSOE. Cuanto más reducida era la diferencia entre los dos principales partidos, más se apelaba al voto útil"²⁰.

La explicación de la movilización electoral o de la activación del voto estratégico se asienta en la racionalidad instrumental de las elites partidistas, aunque sujeta a restricciones, y la limitada de los votantes. De nuevo el comportamiento de los actores avala, en general, estos supuestos. Tanto los partidos mayoritarios como los minoritarios concentran sus esfuerzos de movilización en las circunscripciones en las que pueden resultar decisivos²¹. Por un lado, "nosotros, la UCD, en la campaña [de las elecciones de 1977] nos rompíamos la cabeza los miembros del Comité Electoral Nacional en los distritos donde teníamos diputados y senadores en el alero. Entonces hay que estudiar distrito por distrito porque está en el alero. De dónde pueden salir los votos para obtener o asegurar el escaño. Cada caso es un análisis distinto. (...) Puede hacer falta rascarle los votos para conseguir el

¹⁹ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

²⁰ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

²¹ En AP, sin embargo, "la asignación de recursos respondía a un patrón monótono en el que sólo se consideraba la población y la militancia (...) La primera vez que [en AP] se hizo un intento de tipologización y de definición de distritos marginales fue en el 86 y con muy pocas consecuencias prácticas" (entrevista a José Ignacio Wert, 15 de noviembre de 2002).

diputado marginal al PNV o al PSOE. (...) Tengo que hacer dos campañas distintas. Y además que no se note (...) Mi problema puede que no me lo resuelva el voto útil de AP o el PCE. Es fundamental en una campaña electoral saber el diputado marginal en un distrito con quien te lo disputas (...) Nosotros en cada provincia, en cada distrito, teníamos un plan estratégico. (...) Había, por supuesto, planes estratégicos que eran comodines (...) Y es que en las elecciones, de los cincuenta y dos distritos, uno tiene diputados en el alero en unos veinte (...) y es en estos donde concentra la campaña, sus esfuerzos, el dinero (...) El PCE/IU, por ejemplo, puede ahorrarse la campaña en muchísimos distritos, porque no tienen posibilidades de obtener representación"²².

Por otro, en el PSOE "el criterio fundamental de la distribución de los esfuerzos era la existencia de escaños o distritos marginales. Aparte de que luego en la realidad política las razones orgánicas han tenido un peso importante, hay restricciones a la estrategia. Es decir, nunca se pueden hacer estrategias de laboratorio que prescindan de los equilibrios orgánicos. Hay determinadas circunscripciones en donde la fuerza orgánica del partido es tal que no le puedes decir 'no, no, a vosotros no os primo en recursos porque no tenéis escaño marginal a ganar'. Luego al final hay equilibrios de poder interno y orgánico que pesan casi tanto como los otros"²³.

Finalmente, en IU "teniendo en cuenta los resultados desde 1977 y 1979 antes de la debacle, la distribución de recursos en las campañas entre las circunscripciones se basaba en las posibilidades de obtener escaño (...) había otras provincias que quedaban descartadas (...) Las exigencias de las organizaciones autonómicas dependían de sus posibilidades de conseguir representación"²⁴.

La concepción de los votantes que manejan las elites partidistas, y sobre la que construyen sus estrategias de campaña, dista mucho de la que se sostiene en los modelos de la teoría de la

²² Entrevista a Óscar Alzaga, 22 de octubre de 2002.

²³ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

²⁴ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

elección racional. Se trata más bien de un votante racionalmente limitado que basa sus decisiones en la heurística. Así, “la inmensa mayoría de los electores no razona en los términos del voto estratégico [y] es muy escaso el número de ciudadanos que razona como políticos. El voto estratégico es un razonamiento de políticos. Para la inmensa mayoría de los ciudadanos el voto es un acto radicalmente individual que tiene mucho de acto de autoidentidad, de declaración de principios, de expresión de intereses, de expresión de estados de ánimo en un momento dado ante una coyuntura política, de expectativas. Y tiene bastante menos de razonamiento político sofisticado como acto individual. Otra cosa es que al analizar *a posteriori* el resultado puedas detectar algo parecido a una voluntad colectiva (...) Por tanto, en el voto útil el elector no está razonando políticamente. Primero, yo estaría dispuesto a apostarme cualquier cosa con cualquiera a que la inmensa mayoría de los votantes desconoce el número de escaños que se elige en su provincia. Desconocen si en su provincia se escogen cinco, siete, nueve o veintitrés diputados. Pueden tener una idea aproximada. Segundo, no es verdad que razonen sofisticadamente. Ése es un razonamiento de un profesional de la política, de analista, ese siempre es un razonamiento *a posteriori*, nunca *a priori*”²⁵. En otras palabras, “estratégicamente hay pánico a que la apelación de utilidad aparezca demasiado descarnada (...) hay mucho miedo a presentarle al votante una opción que sea percibida fundamentalmente como un acto utilitarista. Contra toda la evidencia empírica, hay como un *anclaje* imposible de remover en el que existe una orientación electoral respetable, democrática que es la ideológica-identitaria y otra que es de peor calidad que es la racional-instrumental. Los partidos siguen tremendamente adheridos a eso, [e] incluso aunque no se lo creen se sienten como en la obligación de respetarlo”²⁶. En fin, como se concluye en el Documento de Estrategia Electoral del PSOE en 1993, “para los electores españoles el voto tiene un significado esencialmente

²⁵ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

²⁶ Entrevista a José Ignacio Wert, 15 de noviembre de 2002.

posicional, como `expresión de ideas y manifestación de una posición relativa en el espacio ideológico'. Ello conduce a que frecuentemente la decisión del voto a un partido no se vincula tanto a lo que dicho partido puede hacer sino a lo que representa".

La animación de la coordinación electoral a través del voto estratégico ha jugado un papel relevante en las estrategias de campaña de los partidos mayoritarios en la competición intrabloque, sobre todo en la izquierda, aunque no es su principal recurso. Las elites de los partidos minoritarios, sin embargo, han tendido a exagerar su importancia. Así, "para nosotros [el PSOE], el voto útil ha sido absolutamente decisivo, es verdad. El PSOE ha tenido dos problemas estratégicos permanentes a lo largo de todo su periplo electoral. Uno ha sido la concentración del voto de izquierdas, que no se ha producido por razonamientos sofisticados del tipo `yo voy a votar al que puede gobernar, etc.'. Se ha producido mucho más por razones de estado de ánimo colectivo que por otra cosa (...) Para el PSOE, el primer objetivo es lograr la concentración del voto de izquierdas, sobre todo a través del voto útil, insisto. (...) Y el segundo problema estratégico decisivo para el PSOE, más decisivo para el PSOE que para cualquier otro, es la participación electoral (...) Conseguir la movilización de la gran mayoría de tu electorado potencial se ha convertido en una tarea estratégica fundamental. Por tanto, si yo tuviera que definir dos constantes estratégicas en todas las elecciones que ha pasado el PSOE desde la transición hasta el año 2000, serían la concentración del voto de izquierdas y el estímulo de la participación del votante potencialmente socialista"²⁷. Pero, en definitiva, "en España es más importante la movilización de abstencionistas que la activación del voto útil"²⁸. En UCD también se compartía esta conclusión, puesto que "en una campaña electoral el voto útil es uno de los muchos ingredientes con los que se juega"²⁹. Pero, por el contrario, para los partidos minoritarios el voto estratégico de sus simpatizantes parece ser su principal

²⁷ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

²⁸ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

²⁹ Entrevista a Óscar Alzaga, 22 de octubre de 2002.

obstáculo en las elecciones. Así, para las elites del PCE/IU, "la utilidad del voto nos robó muchísimos votos, pero muchísimos votos. (...) La utilidad nos pudo quitar entre el 40 y el 50 por ciento de los votos en algunos momentos: no estamos hablando del año 1996, nuestro pico electoral; estamos hablando de los 2 millones de votos. El 96 demuestra que IU puede tener 3 millones de votos en un momento dado ¿Qué ha ocurrido? Ha ocurrido precisamente que alguna gente se ha encontrado con la utilidad del voto a IU en el 96 que no se había encontrado antes y que no se la volvió a encontrar después, hasta ahora"³⁰.

No obstante, para que esta oportunidad fructifique en un comportamiento estratégico de los votantes es imprescindible la provisión de un marco interpretativo o, en este caso, un mecanismo de difusión construido a partir de representaciones simbólicas e indicaciones cognitivas, a través del cual los individuos valoren la competición electoral y se movilicen. Y, evidentemente, este mecanismo de difusión depende en España del énfasis en el espacio ideológico de izquierda-derecha. En efecto, "la estrategia básica del voto útil es la polarización, presentar una confrontación bipolar en la cual aparezca claramente que es una opción entre dos posibilidades y, al mismo tiempo, dramatizar, emocionar, hacer que la campaña adquiera un fuerte tinte emocional. ¿Por qué? Porque está demostrado que en ese tipo de elecciones, donde, por un parte, se polarizan fuertemente y, por otra parte, se emocionan, entonces empieza a pesar fuertemente el voto posicional, el voto que no está ligado tanto a la percepción de la coyuntura política como al voto como declaración de principios. Yo tengo que votar a los míos. (...) Nosotros teníamos que hacer que en la decisión de voto pesara mucho el factor posicional. El factor de decir: `mire usted, al margen de todo, vote a usted a los suyos. Si vota usted a los que no son los suyos, eso es como una traición que usted se hace a sí mismo"³¹. Por tanto, "en el voto útil apelamos a los factores posicionales, a los factores identitarios, a los factores emocionales. Porque eso es lo que finalmente mueve,

³⁰ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

³¹ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

mucho más que el razonamiento político de decir `es que aquí si echamos las cuentas estos van a sacar y estos no´. Este argumento es un argumento para profesionales de la política. Ahora, que el efecto que se quería conseguir era el mismo, sí. Y es verdad que cuando la decisión es inminente, es cuando ese tipo de argumentos son más presionantes. Cuando la gente siente la presión de la decisión"³². En definitiva, "hay que revestir las apelaciones al voto útil de elementos identitarios y/o del miedo a las consecuencias de la victoria de tu rival"³³.

Por supuesto, las elites de los partidos minoritarios están al tanto de esta estrategia: "en sus apelaciones al voto útil, el PSOE recurría a las esencias porque era la única fórmula de conseguir el voto de IU, del PCE. Entonces, [el mensaje del PSOE] era apelar a la izquierda, si me apuras, los segundos filas hablaban de los rojos y cosas de éstas frente a la carcunda de la derecha española, y tal y cual. Y, entonces, claro, es un discurso que están vistiendo de radicalidad e izquierdismo y luego la conclusión es `venid con nosotros, no dejéis que este voto se pierda porque estos no tienen ninguna salida"³⁴. Y es que "yo me acuerdo que nos machacaban a nosotros: votadnos a nosotros no les votéis a ellos que es un voto perdido en todas estas circunscripciones pequeñas que estoy diciendo. E ir luego después nosotros y hacer una especie de toma de pulso, una especie de barómetro postelectoral, y gente nuestra, militantes en los pueblos pequeños, nos lo decía porque les preguntábamos. Oye, macho, ¿cuántos afiliados hay en la agrupación y con sus familias cuántos sois? Somos veintitantos afiliados. ¿Y sólo nos sacas sesenta votos? En las municipales nos presentamos y tuvimos tanto. Habéis tenido cuarenta votos. ¿Qué os ha pasado aquí? No, es que estuvo aquí el del PSOE y nos dijo que tal ... Eso funciona"³⁵.

Puesto que este *framing* persigue el aumento de la importancia atribuida a las consecuencias del voto, se desarrolla

³² Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

³³ Entrevista a José Ignacio Wert, 15 de noviembre de 2002.

³⁴ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

³⁵ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

fundamentalmente en la fase final de la campaña³⁶: "[La apelación del voto] ocurría siempre en los últimos cinco días de campaña. Alfonso Guerra nos machacaba. Es a partir del quinto día antes del fin de campaña cuando empiezan los segundones a machacar descaradamente y luego, en las últimas intervenciones, es una estrategia concebida, es el propio Felipe el que ya nos remacha el clavo en la cabeza"³⁷.

A su vez, los partidos minoritarios también tratan de imponer su marco interpretativo en las elecciones, basado en las diferencias ideológicas intrabloque y los comportamientos estratégicos en el medio o largo plazo. Así, "para evitar el voto útil, destacábamos que la utilidad del voto a IU era, en primer lugar, un voto esencialista; en segundo lugar, que votándonos a nosotros podríamos ejercer el peso necesario para sesgar hacia la izquierda a lo que se había convertido el felipismo (...) El PSOE no tendría más remedio que recurrir a alguien para gobernar. Lo que no nos imaginábamos era que iba a recurrir a CiU y al PNV"³⁸.

La penetración o difusión de este marco interpretativo depende de que los ciudadanos dispongan de una cierta conciencia política. En efecto, "los votantes útiles que nos abandonaban [al PCE/IU] eran más reflexivos, tenían una visión estratégica. Decían, bueno, vamos a ver. A mí me apetece muchísimo y estoy de acuerdo con el programa y el discurso que plantea IU, pero IU no lo va a poner en práctica, entonces éstos [el PSOE] van a poner en práctica algo que puede acercarse a lo que yo pienso. Y le daban el voto al PSOE. Era la gente que estaba más al tanto de los discursos de campaña, de las informaciones. Yo creo que era la más informada"³⁹. De este modo, "cuanto más seguimiento de los medios de comunicación, más nivel de politización, [y] más nivel

³⁶ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002: "las apelaciones al voto útil se concentraban en los últimos días de campaña. Está ligado a la dramatización de la decisión del voto. Y funciona cuando la decisión está cerca".

³⁷ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

³⁸ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

³⁹ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

de sofisticación en el análisis del voto, más probable es el voto estratégico⁴⁰.

Salvo en los análisis experimentales, la estimación del efecto causal de los distintos marcos interpretativos sobre la extensión del voto estratégico o cualquier otro comportamiento no se pueden basar en la covarianza entre X e Y que caracteriza los modelos estadísticos. A las dificultades (o imposibilidad) de operacionalización de este *framing*, se añade la incapacidad de controlar todas las variables intervinientes. La fuente de la inferencia causal más adecuada en este caso es la *congruencia*, esto es, "alguna forma de similaridad entre causa y efecto" o, más habitualmente, "similaridad en la intensidad o duración de la causa y el efecto" (Marini y Singer, 1988: 369). Se trata, en este sentido, del método de "variación concomitante" de Mill o la idea de que se puede encontrar una asociación entre la fuerza de una variable y la de otra (Bennett, 1999: 13). Por tanto, existiría una congruencia entre los niveles de voto estratégico en cada una de las elecciones generales, estimados en el capítulo anterior, y la intensidad de los esfuerzos de las elites partidistas en la presentación de los marcos interpretativos al respecto. Las fuentes que empleo en la reconstrucción de este *framing* son varias. Por un lado, las entrevistas a las elites nacionales y locales que contaban con responsabilidades electorales en los partidos más importantes y los materiales de las propias organizaciones partidistas. Por otro, las informaciones aparecidas en cada una de las campañas en la edición nacional de *El País*. Finalmente, los estudios académicos sobre las distintas campañas electorales.

Como ya sabemos, la activación del voto útil depende de que las elites partidistas consideren que sus beneficios superen sus costes. Es decir, de que (1) exista una estructura de oportunidad favorable, fundamentalmente una elevada competitividad, y (2) que no haya otras estrategias de campaña más rentables. En primer lugar, la escasa vulnerabilidad del partido en el gobierno, el PSOE, en las elecciones de 1986 y 1989 (no en vano venía de disfrutar en

⁴⁰ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

ambos casos de una amplia mayoría absoluta parlamentaria) desincentivaba la animación de la coordinación electoral a través del voto estratégico⁴¹. Y, en efecto, apenas contó este *framing*. Si nos detenemos primero en el PSOE, “en el 86 y en el 89 se lanza el mensaje del voto útil en todo caso, lo que pasa que se lanza, digamos, casi como una cláusula de seguido. Pero mucho menos intensamente que en otras elecciones (...) Lo que funciona en estas dos elecciones es la concentración del voto de izquierda, que es un arrastre del 82 y que viene derivado, primero, de la crisis profunda del Partido Comunista (...) y la práctica desaparición de la extrema izquierda, y segundo, de la fuerza política del Gobierno”⁴². En la otra cara de la moneda en el bloque de izquierda, IU, también se reconoce que “en las elecciones de 1986 no hay apelaciones al voto útil del PSOE⁴³. En las de 1989 ya hay algo, pero aún era la prepotencia aquella”⁴⁴.

Tampoco en la competición ente AP y el CDS en el centro-derecha se utilizó el argumento del voto útil: “En la campaña del 86 había un desconcierto total en AP en el punto de vista del voto útil. Hasta que empezó propiamente la campaña el terror era el PRD, nadie se dio cuenta de lo que estaba pasando con el CDS. Hasta que salieron las primeras encuestas (...) que señalaban que el PRD no era nada y que en cambio el CDS era el competidor

⁴¹ En la campaña de las elecciones de 1986, en *El País* sólo se recoge una apelación al voto útil del PSOE (3 de junio: 17) y tres de CP (2 de junio: 17; 16 de junio: 16; 21 de junio: 15). En la campaña de las elecciones de 1989, se pueden encontrar en *El País* tres referencias del PSOE (26 de octubre: 22; 27 de octubre: 19; 28 de octubre: 16) y otras tantas del PP (21 de octubre: 18; 24 de octubre: 18; 28 de octubre: 17).

⁴² Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

⁴³ Un responsable de organización del CDS consideraba, en este sentido, que “respecto a los resultados de lo que se ha denominado en estas elecciones Izquierda Unida, fundamentalmente se nuclean en torno al Partido Comunista de España, pues han recuperado unos electores que en nuestra opinión en 1982 ante el cataclismo, o el terremoto político que supuso el espectáculo de autofasia, de autodestrucción, de la UCD, se inclinaron por lo que se denomina voto útil a la izquierda, para evitar una presunción de posibilidad de que gobernara la derecha”.

⁴⁴ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

relevante (...) En las elecciones de 1986, nosotros [AP-PDP] ni llegamos a hablar del CDS"⁴⁵.

Sin embargo, ya en las elecciones de 1979 habían aparecido las primeras referencias al voto estratégico. Tras las elecciones de 1977 existían sendos partidos minoritarios en cada uno de los bloques ideológicos, el PCE y AP, que apenas tenían escaños en diez y catorce circunscripciones, respectivamente. Además, y aunque lejos de conseguir la mayoría absoluta de los escaños, UCD se percibía como un ganador de las elecciones que, dadas las dificultades para una coalición postelectoral, tendría que gobernar en solitario. En fin, existía una oportunidad similar para el voto estratégico *seat-maximization* en los dos bloques, pero era más acusada en la derecha para el *portfolio-maximization*. Y ciertamente existe unanimidad en reconocer que se trató de aprovechar esta oportunidad, sobre todo en la UCD, ya sea entre las propias elites de este partido —"en las elecciones de 1979 el voto útil fue relativamente importante, pero también fue bastante implícito. (...) UCD utilizó el argumento del voto útil con bastante profusión"⁴⁶ o "en el 79 entramos en una dialéctica de voto útil clarísima. Es absolutamente claro. Objetivamente, a la UCD le interesa succionar a AP"⁴⁷— o las del PSOE —"en el 79 hay un fuerte movimiento de voto útil en la derecha, también en la izquierda, pero sobre todo en la derecha"⁴⁸.

En las estrategias electorales de los partidos mayoritarios, UCD y el PSOE, en la competición intrabloque no se contemplaba la discusión con los minoritarios, sino que se pretendía ignorarlos para que no se les considerara auténticos competidores. Las escasas alusiones a AP y el PCE se contenían precisamente en las apelaciones (muchas veces implícitas) al voto útil⁴⁹, basadas, por

⁴⁵ Entrevista a José Ignacio Wert, 15 de noviembre de 2002.

⁴⁶ Entrevista a José Ignacio Wert, 15 de noviembre de 2002.

⁴⁷ Entrevista a Óscar Alzaga, 22 de octubre de 2002.

⁴⁸ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

⁴⁹ En *El País* se recogen cinco apelaciones de UCD al voto útil durante la campaña electoral, todas ellas de elites del máximo nivel, incluido el propio Suárez (14 de febrero: 15; 14 de febrero: 15; 28 de febrero: 10; 28 de febrero:

supuesto, en el argumento de que sus votos se desperdiciarían⁵⁰. Sobre todo UCD trataba de convencer al potencial electorado de CD de que tal voto se inutilizaba, puesto que estaba destinado a engrosar el caudal de los partidos que no obtendrían escaños⁵¹. La conclusión del razonamiento no es otra que el voto a CD era, de hecho, un voto para los socialistas⁵² y que, por tanto, para frenar al PSOE era esencial el voto en aluvión a UCD⁵³ (García Morillo, 1979: 206-220; Gunther, Sani y Shabad, 1986: cap. 8).

En la competición entre bloques, que canaliza los incentivos para el voto estratégico *portfolio-maximization*, UCD trató de presentar al PSOE como un partido marxista, revolucionario y peligroso. Su moderación sólo era aparente y escondía

13), y seis del PSOE (8 de febrero: 9; 16 de febrero: 12; 17 de febrero: 15; 27 de febrero: 11; 28 de febrero: 10; 28 de febrero: 11; 28 de febrero: 13).

⁵⁰ Valgan, en este sentido, estos dos ejemplos. Por un lado, "no voy a responder a los ataques del Partido Comunista, nuestro pueblo no es comunista y no estamos dispuestos a dar el espectáculo del enfrentamiento público de dos partidos compuestos en su mayoría por trabajadores. El reto va por otro sitio: se trata de decidir quién ha de regir los destinos de este país" (Felipe González, *El País*, 28 de febrero de 1979: 10). Por otro, "no nos preocupaba en absoluto la derecha, porque sabíamos que AP se iba a desintegrar en dos, inclusive nos podría llover un 1% de AP, sólo el voto útil, es decir, que entonces tampoco queríamos influir demasiado en el voto útil, pero al final se optó, sobre la marcha. Pero al principio no estaba planificado el utilizar demasiado el voto útil (...) El discurso de Suárez en la televisión antes de las elecciones [de 1979] fue planificado, posiblemente fue improvisado en dos o tres puntos, como te he dicho antes: uno de ellos fue el voto útil, que al principio estaba descartado" (un responsable electoral de UCD en 1979).

⁵¹ En efecto, "tengo la impresión de que el PSOE manejaba el voto útil débilmente en las elecciones de 1979" (entrevista a José Ignacio Wert, 15 de noviembre de 2002).

⁵² Pérez-Llorca, *El País*, 14 de febrero.

⁵³ Un responsable electoral de UCD en 1979 señalaba que "había estrategias distintas para las elecciones generales y las municipales (...) Al mismo tiempo empleamos [en las generales] la estrategia del voto útil, esto es, convencer a los votantes de que no desperdiciaran su voto votando a partidos minoritarios sin posibilidades de ganar, como AP en particular y otros partidos, generalmente cercanos a nosotros".

ambigüedad y "utopías colectivistas"⁵⁴. UCD destacaba insistentemente las dramáticas consecuencias de una hipotética victoria socialista. Y, sin duda, el momento más señalado en el desarrollo de esta estrategia fue la última intervención televisada de la campaña del propio Suárez⁵⁵ (Gunther, Sani y Shabad, 1986: 325-226). Suárez planteó maniqueamente las elecciones como una decisión entre el modelo de sociedad occidental propugnado por

⁵⁴ "El maridaje imposible entre el socialismo y la libertad engendra la extraña criatura de la autogestión, que preferimos ver ensayada en otras latitudes antes que ver impuesta en nuestro país". Leopoldo Calvo Sotelo, *El País*, 14 de febrero: 15.

⁵⁵ Las elites de AP y el PSOE coincidían plenamente en esta apreciación. Así, por un lado, un vicesecretario de AP en 1979 confirmaba que "el voto útil o el miedo al marxismo como provocó la UCD, sobre todo el señor Suárez en su última comparecencia en la televisión, hizo mella en los sectores electorales que tenían algo que perder (...) En aquellas circunscripciones en las que nos hemos presentado, en las que ya no existía la alternativa del miedo marxista, hemos tenido mejores resultados que en las elecciones legislativas. Es decir, cuando la gente se ha liberado del miedo del llamado voto útil, del peligro del marxismo, y cuando solamente se jugaban intereses de carácter municipal o local, esa liberación le ha permitido votar con arreglo a su conciencia, más que cuando se votó en las legislativas (...) [No presentamos un candidato en las elecciones municipales en Madrid] porque existía el temor de que la tendencia del voto útil que ya se había puesto de manifiesto en marcha el 1 de marzo [en las elecciones legislativas] pudiera provocarse o acelerarse". Por otro, dos secretarios de organización del PSOE señalan que "[la estrategia electoral de la UCD] al final de la campaña fue la que determinó su victoria; fue un final de asustar a la población con el peligro de que llegara el socialismo al poder y, claro, a la población que asustó fue la población de derechas, es decir, le quitó votos a Convergencia, a Coalición Democrática. O sea, lo que hizo fue, en el último momento, llamar a todos los votantes de derecha a que no desperdigan el voto útil para UCD. Entonces yo creo que fue una campaña de voto útil, y de utilización de Suárez". Y "en las elecciones [generales de 1979] se amenazó mucho con el triunfo del Partido Socialista. Este triunfo del Partido Socialista que se veía inminente antes de las elecciones hizo que la derecha, de alguna forma, se identificara y diera el voto útil, no a la Coalición Democrática, que no tenía posibilidades de formar gobierno, estaba claro que quien iba a formar gobierno iba a ser la UCD, entonces todos estos votos, de la derecha, del miedo a un triunfo de un partido de izquierda, se pasó, se convirtió en voto útil y se pasó al partido que más posibilidades tenía. Para mí esa es la explicación [del hundimiento de la Coalición Democrática]".

UCD y el marxista-revolucionario del PSOE, de modo que estaba en juego si "España ha de ser un país occidental o marchar hacia el colectivismo (...) Difícilmente podemos creer en la moderación centrista de que hace gala el PSOE (...) El PSOE defiende el aborto libre y, además, subvencionado por el contribuyente; la desaparición de la enseñanza religiosa, y propugna un camino que nos conduce hacia una economía colectivista y autogestionada. En otras manifestaciones ha planteado la disolución de lo que denominan cuerpos represivos del Estado y exigiendo responsabilidades o aconsejando públicamente la negociación con la ETA (...) Si UCD obtiene la mayoría, todos estos planteamientos no serán posibles. Todo esto no es una apelación a lo que algunos llaman el voto del miedo, sino a la claridad"⁵⁶. Como señaló un rival socialista, Suárez "apeló al voto del miedo. Trató de inculcar el recelo y el miedo a lo que pasaría si el PSOE llegara al poder"⁵⁷. A su vez, la estrategia del PSOE gravitaba en torno a su posición como alternativa de poder. Es decir, se encontraba al mismo nivel que el partido del gobierno y muy por encima de los restantes. Se trataba, en este sentido, de presentar la idea de que las elecciones se reducían a la opción personal entre Suárez o González.

Las campañas electorales de CD y el PCE tenían, por el contrario, un carácter exclusivamente intrabloque. Y, por supuesto, se detenían especialmente en la desacreditación del voto útil⁵⁸. CD manejaba, en este sentido, dos argumentos, uno técnico

⁵⁶ Adolfo Suárez, *El País*, 28 de febrero: 10.

⁵⁷ En idénticos términos se expresaba un candidato a diputado de AP en 1977: "nuestro electorado está comprobado que facilita siempre a UCD subir al poder (...) a nuestro electorado UCD le plantea el llamado voto útil, llamado voto del miedo que se encargó UCD de explicar durante la campaña [de las elecciones de 1979]. Es decir, votar a UCD es evitar que los socialistas ganen las elecciones y que se convierta en poder, en cambio votar a AP o dar un voto a CD es perder un voto en una minoría".

⁵⁸ En *El País* se recogen durante la campaña electoral cinco apelaciones de CD para desmontar el voto estratégico en sus versiones *seat* y *portfolio-maximization* (16 de febrero: 13; 17 de febrero: 16; 23 de febrero: 16; 25 de febrero: 12; 28 de febrero: 18) y tres del PCE (21 de febrero: 10; 21 de febrero: 10; 28 de febrero: 16).

y otro político. En un caso, el voto útil era una falacia: puesto que el sistema electoral concedía a cada partido una representación proporcional a los votos obtenidos, todos los votos son útiles. Además, la volatilidad electoral de CD a UCD no beneficiaría a UCD, sino al PSOE, a causa de la aplicación de la fórmula D'Hondt. En el otro, el voto a CD sería un voto útil —de *protesta*—, porque permitiría corregir el desplazamiento a la izquierda de UCD y obligarla a desarrollar una política de derechas⁵⁹.

El PCE, por su parte, se centró en la crítica al bipartidismo, que consideraba poco democrático y generador de un vacío político, y la defensa de un gobierno de concentración en el que deberían participar los comunistas⁶⁰. El voto al PCE garantizaría, en este sentido, que las políticas del gobierno no se desplazaran a la derecha⁶¹. Pero, sin embargo, también hizo suyas las apelaciones al voto útil en su competición electoral con los partidos de extrema izquierda, como el PST, el PTE o la ORT: los votos a esta izquierda extraparlamentaria se estaban restando a la izquierda, en concreto al PCE, y ayudaban por tanto a la derecha⁶².

⁵⁹ Alfonso Osorio, *El País*, 17 de febrero: 16.

⁶⁰ Un secretario de organización en 1979 explicaba que "nuestra estrategia electoral era [lograr] un voto de apoyo al Partido Comunista. Utilizando ese argumento de que votar a los comunistas era votar útil. Porque, claro, una parte del electorado, siempre se plantea el siguiente problema: 'mi voto a donde va a ir a parar. Va a servir para algo, va a perderse'. En todos los partidos pequeños, siempre tiene la desventaja de que, si son pequeños pierden votos porque la gente dice "bueno, total no van a resolver grandes cosas, entonces vale más darle el voto al otro el tal cual sea útil". De este modo, "la idea del *slogan* [del PCE] 'Pon tu voto a trabajar' significaba fundamentalmente la utilidad de votar comunista. (...) Fue una campaña muy difícil porque teníamos cierto miedo a que cierta parte del electorado pudiera pensar que el voto nuestro era un voto que se perdía porque no servía para nada. Entonces ahí la necesidad de que era un voto útil, un voto que servía" (un responsable de la campaña electoral en 1979).

⁶¹ Nicolas Sartorius, *El País*, 28 de febrero: 16.

⁶² Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002: "en las primeras elecciones nosotros [el PCE] también apelamos al voto útil de los seguidores de otros partidos minoritarios a nuestra izquierda, como el PST, el MC, EL PCPE. (...) Ahí había un montón de votos, un chorro de votos en el 77. (...) Dieron utilidad a su voto".

En las elecciones de 1982 existe de nuevo un amplio consenso acerca de la relevancia del voto útil, si bien en este caso se habría manifestado solamente en el bloque de izquierda. Tanto las elites de UCD⁶³, el PCE⁶⁴ o el PSOE⁶⁵ reconocen que una buena parte de los simpatizantes de los comunistas votaron estratégicamente a los socialistas, mientras que entre los electores de centro-derecha apenas se habrían desarrollado comportamientos sofisticados⁶⁶.

No obstante, nadie ponía en cuestión una victoria del PSOE que las encuestas y sondeos pronosticaban que se produciría por mayoría absoluta. Y precisamente en *El País* no se recoge ninguna apelación explícita del PSOE al voto útil durante la campaña electoral. ¿Cómo se puede explicar entonces que tuviera lugar esta coordinación de los votantes de izquierda alrededor del PSOE cuando no había incentivos para su activación? La respuesta a esta aparente paradoja se encuentra en las características del contexto de estas elecciones. Entre 1979 y 1982 las bases sociales de la

⁶³ Dos ex ministros de UCD señalaban que "igual que el voto útil funcionó a favor de UCD en el 77 y 79 y a favor de AP en la derecha en el 82, el voto útil en la izquierda funciona a favor del partido socialista" y "todos esos votos [los que perdió el PCE en las elecciones de 1982] son votos que han ido al partido socialista, pues han comprendido que lo mismo que hubo en su día el voto útil de la derecha hacia UCD, se ha producido voto útil de la izquierda hacia el partido socialista".

⁶⁴ Un miembro del Comité Central del PCE opinaba que "lo que fundamentalmente ha motivado el descenso del partido [el PCE en las elecciones de 1982] ha sido que dentro de todos esos factores que le acabo de nombrar, también ha jugado el miedo ancestral de los españoles a la derecha (...) Dentro de esa corriente de voto útil (...) El voto es útil porque en parte el voto hacia nosotros no era un voto útil, es decir, porque no veían que el partido comunista pudiera, tuviera las condiciones necesarias para dar un salto hacia delante".

⁶⁵ Un responsable parlamentario del PSOE estimaba que "los sectores de izquierda, en estas elecciones pasadas, han votado lo que se va a llamar voto útil. Es decir, aquí no nos sirve de nada votar al PCE, ni sirve para nada votar al PST, en fin, todo este tipo de grupos de izquierda".

⁶⁶ Entrevista a José Ignacio Wert, 15 de noviembre de 2002: "en las elecciones de 1982, y en el estado de descomposición en el que llegaba UCD, el voto útil era una gota en el océano. Ni siquiera AP necesitó hacer un discurso de voto útil (...) La apelación al voto útil [de AP] fue casi irrelevante en esa campaña electoral (...) En el 82 AP no tenía por qué insistir demasiado en el voto útil".

democracia se habían debilitado. La ausencia de una mayoría gubernamental, la dificultad de configurar una coalición homogénea y las divisiones de la UCD privaron al Gobierno de la autoridad necesaria para afrontar solventemente la crisis económica, liberarse del acoso del terrorismo y el golpismo y asentar los primeros pasos del Estado de Bienestar. Existían, en definitiva, serios interrogantes sobre la viabilidad de la democracia⁶⁷. Los resultados electorales de 1982 tenían una significación excepcional o incluso histórica⁶⁸ (Santamaría, 1984: 8-9).

Esta interacción entre el descrédito de UCD y las graves dificultades políticas y económicas estuvo acompañada de cambios fundamentales en la estrategia del PSOE. Su renuncia al marxismo como rasgo definitorio y la difuminación de sus perfiles ideológicos convirtieron a los socialistas en una *alternativa de poder*, un partido típicamente *catch all*, sin recurrir a coaliciones con otros partidos de izquierdas (Méndez, 2000: cap. 2). De este modo, el PSOE se convirtió en el único garante de la libertad y la democracia⁶⁹ (Wert, 1983) que, además, contaba con el apoyo, explícito o implícito, de las restantes fuerzas de izquierda⁷⁰. Así,

⁶⁷ Por un lado, si nos detenemos primero en la legitimidad de la democracia, los individuos que consideraban que la democracia es preferible a cualquier otra forma de gobierno pasaron del 49 por ciento en 1980 al 69 en 1984. Por otro, si se incluye también la dimensión del descontento político, los *demócratas* —aquellos que expresan una preferencia por el sistema democrático y creen que el español es eficaz— eran el 74 por ciento en 1978, el 46 en 1980 y el 75 en 1985 (Montero, Gunther y Torcal, 1998).

⁶⁸ En este sentido, Santiago Carrillo, por ejemplo, advertía durante la campaña electoral que “hay un peligro real para la democracia” (*El País*, 25 de octubre: 14).

⁶⁹ De acuerdo con los resultados de la encuesta DATA 82, un 62 por ciento de los españoles consideraban en 1982 que el PSOE era capaz de evitar el enfrentamiento político, frente a un 19 por ciento que no lo creía. En el caso de AP, estos porcentajes eran un 37 y un 44 por ciento; en el de UCD, un 33 y un 47 por ciento; en el del CDS, un 36 y un 41; y en el del PCE, un 36 y un 41 por ciento.

⁷⁰ En la campaña electoral Felipe González constataba, en este sentido, que “ya sé que hay mucha gente que va a votar al PSOE sin ser del partido” (*El País*, 24 de octubre de 1982: 23).

Sartorius señalaba que "si el PSOE es el que queda en cabeza, como es lo más probable, no seremos los comunistas los que nos entristezcamos, sino todo lo contrario"⁷¹ y Carrillo anunciaba en el mitin de fin de campaña que "queremos un gobierno socialista"⁷². Pero más revelador es incluso que, salvo el PST, los partidos situados a la izquierda del PCE (MC, LCR o POSI) renunciaran a la competición electoral en favor del voto útil para el PSOE⁷³. Las elecciones de 1982 se convirtieron así "en un plebiscito que colocaba a España entre un sí a un Gobierno socialista o a un vacío"⁷⁴. Y es que, en fin, como señala Ignacio Varela y antes se refería, "la importancia del voto útil depende, en primer lugar, de la trascendencia que el electorado le otorgue al resultado de las elecciones. Hay elecciones generales que se viven en términos de una gran trascendencia, sobre todo como las de 1982 (...) No sólo porque están muy competidas, sino porque la gente percibe que es un momento histórico: es un momento en el que se juega mucho (...). En el 82 no había incertidumbre en cuanto al resultado y, sin embargo, se vivió en términos de gran dramatismo y de gran emoción"⁷⁵.

En las elecciones de 1993 y 1996 se recupera la vulnerabilidad del gobierno: de hecho, en 1996 el PP gana las elecciones con una diferencia de poco más de un punto porcentual sobre el PSOE. En todo caso, las razones de esta acusada competitividad no se encuentran en la relajación del *cleavage* ideológico y, por tanto, el aumento de la volatilidad entre bloques, sino en la perfecta coordinación de las élites de centro-derecha alrededor del PP⁷⁶. En ambos casos reaparece una oportunidad para que el PSOE active

⁷¹ *El País*, 17 de octubre de 1982: 22.

⁷² *El País*, 27 de octubre de 1982: 18.

⁷³ *El País*, 23 de octubre de 1982: 20.

⁷⁴ *El País*, 27 de octubre de 1982: 13.

⁷⁵ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

⁷⁶ En el Documento de Estrategia Electoral del PSOE en las elecciones de 1993 se reconocía que "el PP mantiene un impulso ascendente gracias a las transferencias de votos que ha comenzado a recibir del PSOE y a la concentración del voto útil de la derecha al calor de las expectativas electorales".

el voto estratégico de los simpatizantes de los demás partidos de izquierda, fundamentalmente IU.

No obstante, su importancia fue desigual en las dos campañas electorales de los socialistas. No parece que haya dudas acerca de su relevancia en las elecciones de 1993: "en las elecciones de 1993 es cuando se disparan las apelaciones al voto útil"⁷⁷, "en el 93 el PSOE manejó muy claramente el voto útil"⁷⁸ o "casi siempre lo que ha funcionado en el electorado socialista como mecanismo de voto útil ha sido el factor reactivo, es decir, el factor de frenar a la derecha. En el 93 como nunca"⁷⁹. Y, en efecto, en *El País* se recogen al menos trece apelaciones, explícitas o implícitas, al voto útil de los socialistas durante la campaña electoral⁸⁰.

El marco interpretativo que manejó el PSOE se basaba en la polarización y el miedo a las consecuencias de una hipotética victoria del PP: el único curso de acción posible para los electores de centro-izquierda era el voto al PSOE⁸¹. Las elecciones se

⁷⁷ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

⁷⁸ Entrevista a José Ignacio Wert, 15 de noviembre de 2002.

⁷⁹ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

⁸⁰ Apelaciones aparecidas en los días 22 de mayo: 20; 22 de mayo: 24; 24 de mayo: 17; 27 de mayo: 18; 29 de mayo: 19; 29 de mayo: 22; 30 de mayo: 18; 2 de junio: 15; 3 de junio: 20; 4 de junio: 28; 5 de junio: 15; 5 de junio: 17; 5 de junio: 17.

⁸¹ Dos de las ilustraciones más reveladoras de esta estrategia son las intervenciones de Alfonso Guerra y el propio Felipe González. Por un lado, "el caso de Aznar es diferente. El peligro es que esta extrema derecha, para apoyarle, le ponga condiciones. Y algo de esto se está viendo. No sólo porque él se vea obligado a hacer méritos del régimen anterior, por ejemplo, ese saludo romano que hace, esos colores azul mahón que utiliza recordando a la Falange. En los actos públicos menciona críticamente a Franco y le contestan ¡viva Franco!, y cuando menciona a los socialistas, le piden venganza, y en algunos mítines, mátalos". (Alfonso Guerra, *El País*, 29 de mayo de 1993: 22). Por otro, el presidente del Gobierno, Felipe González, solicitaba a cada elector en una carta que el PSOE enviaba en la campaña electoral que votara a los socialistas porque si no "se iniciaría un retroceso histórico que pondría en riesgo los avances y conquistas sociales logrados en los últimos años" (*El País*, 22 de mayo de 1993: 20).

En los documentos internos del PSOE no resulta difícil identificar esta pauta de polarización. En el repertorio de contenidos del discurso de González en el segundo debate televisivo con Aznar se apuntaban argumentos como "si se

vieron, en este sentido, como un asunto que tenía que ver con el futuro y como una opción entre las dos únicas fuerzas susceptibles de ganarlas, sabiendo además que la decisión de no apoyar a una de ellas podía contribuir a la victoria de la otra⁸². Junto al protagonismo de Felipe González, las dos claves del mensaje

permite adelantarme a lo que ya sé que me dirá, aquí no se trata de hacer apelaciones al 'voto del miedo'. Todo lo contrario. Se trata de ser valientes y de reconocer lo que realmente se va a hacer. Sr. Aznar, ¿sea usted valiente y reconozca lo que pretende hacer!". O "si se observan estos 15 años hay algo que destaca, estos jóvenes de hoy, deben conocerlo. NUESTRO PAÍS SERÍA COMPLETAMENTE DISTINTO SI DURANTE ESTOS AÑOS HUBIERA GOBERNADO EL PP (...) Dicho en otras palabras, el PP se ha opuesto en estos años a todo lo que ha representado más libertad y más progreso para nuestro país". Por su lado, en el Documento de Estrategia Electoral del PSOE se señalaba que "en estas elecciones los españoles han de decidir su futuro eligiendo entre dos caminos, que conducen a destinos distintos. La alternativa es clara: o un Gobierno progresista, dirigido por Felipe González, o un Gobierno de la derecha en manos de Aznar. Las consecuencias de elegir a una u otra opción serán determinantes para el futuro de España y para la vida cotidiana de cada ciudadano. No se puede ignorar la trascendencia de la decisión ni escapar de ella".

⁸² En el documento de preparación del segundo debate televisivo entre González y Aznar elaborado por el Comité Electoral Federal se advertía que "teniendo en cuenta el perfil de los destinatarios —muy parecido entre sí y al del electorado transferido a IU— habría que hacer un discurso que marcara muy claramente las profundas diferencias existentes entre el programa del PSOE y el del PP (...) y entre las consecuencias de su aplicación. Por tanto, habría que resaltar las diferencias ideológicas de los programas y de los proyectos en términos izquierda-derecha, tolerancia-intolerancia, solidaridad-insolidaridad, igualdades-desigualdades; radicalizando u dramatizando las diferencias, aunque sin hacer tremendismo (...) Asimismo, hay que resaltar (...) la incoherencia y la inviabilidad del 'programa' del PP, poniendo en evidencia que la incoherencia se debe, más que a la incapacidad técnica, al ocultamiento de sus verdaderos propósitos, como son: el desmantelamiento del sector público mediante privatizaciones salvajes, el empobrecimiento y abandono de los servicios públicos y de la protección social". Por su parte, la *Guía de campaña* establecía que se acusara al PP de ocultar su 'proyecto real' y a su presidente de no tener condiciones de liderazgo, en medio de una crítica general y reiterada de guardar un pasado inconfesable, ya que la derecha ha gobernado en los últimos ciento cincuenta años "y ha sido incapaz de superar los graves problemas que han lastrado nuestra historia reciente: aislamiento e introspección, retraso económico, inestabilidad política y falta de libertad".

socialista eran (1) subrayar la diferencia ideológica con el PP o, en otras palabras, destacar los contenidos ideológicos del voto y (2) poner en sintonía su oferta con la demanda política del electorado no conservador, esto es, enfatizar las ideas de la tolerancia y la solidaridad⁸³. Pero el catalizador de esta campaña fue, sin duda, la impresión de que el PP podría ganar las elecciones, como pronosticaban la mayoría de los sondeos⁸⁴ (Arango y Díez, 1993). Así, “la campaña de las elecciones de 1993 presenta algunos rasgos que la diferencian de las anteriores [como] la incertidumbre en cuanto al resultado. Esta es también una circunstancia inédita en España desde 1979. En los últimos 14 años, el electorado español sólo ha conocido procesos electorales en los que únicamente se dilucidaba el volumen de la victoria del PSOE (...); esto ha fomentado una concepción del voto más como expresión de una opinión que como un acto auténticamente decisorio, al que se asocian consecuencias directas sobre la gobernación del país. ¿Cómo reaccionará este electorado ante unas elecciones de las que se ignora `a priori´ quién puede ganar y en la que, por tanto, cada voto adquirirá un nuevo valor decisorio? El correcto manejo de esta variable será una de las claves de la estrategia electoral y, por tanto, debe constituir un objetivo prioritario de estudio sociológico en las próximas semanas”⁸⁵. Y es que, como ya se ha señalado, “está demostrado que en ese tipo de elecciones, donde, por un parte, se polarizan fuertemente y, por otra parte, se emocionan, entonces empieza a pesar fuertemente el voto posicional, el voto

⁸³ En esta carta que González envió a los españoles se podía leer que “durante estos años nos hemos ido aproximando a los países más prósperos y que mayor bienestar y protección social ofrecen a sus ciudadanos, la mujer se ha ido incorporando al mundo del trabajo. Hemos conseguido mejorar, a través de la extensión la educación, el futuro de los jóvenes; hemos logrado garantizar, con la universalización de las pensiones, una vida digna a nuestros mayores”.

⁸⁴ El grupo de individuos que antes de la campaña no manifestaba una intención de votar al PSOE pero que al final lo hizo se caracterizaba precisamente por ser de izquierdas, valorar muy positivamente a Felipe González, estar en contacto con votantes socialistas y, sin embargo, estar descontentos con la gestión del gobierno (Barreiro y Sánchez-Cuenca, 1998).

⁸⁵ Documento de Estrategia Electoral.

que no está ligado tanto a la percepción de la coyuntura política como al voto como declaración de principios. Yo tengo que votar a los míos. El PSOE durante bastante tiempo ha vivido de esto. Sobre todo en el 93 (...) todo lo que tenía que ver con la percepción de la coyuntura política beneficiaba al PP, sin embargo, todo lo que tenía que ver con la identificación o la autoidentificación ideológica, todo lo que era posicional, beneficiaba al PSOE. Nosotros teníamos que hacer que en la decisión de voto pesara mucho el factor posicional. El factor de decir: `mire usted, al margen de todo, vote a usted a los suyos. Si vota usted a los que no son los suyos, eso es como una traición que usted se hace a sí mismo⁸⁶.

En definitiva, el PSOE utilizó hasta el cansancio el argumento del miedo, haciendo creer que la derecha representada por el PP era la misma derecha que gobernó en España bajo el régimen de Franco⁸⁷ (Sinova, 1993: 127). De este modo, “en el debate electoral no hay que otorgar [a IU] un protagonismo que inicialmente no tendrán salvo para hacer apelaciones a la necesidad de garantizar un Gobierno progresista (lo que sólo puede hacerse votando al PSOE, pues los dirigente de IU ya han demostrado que no están dispuestos a hacerlo)”, puesto que “la

⁸⁶ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002. En este sentido, en el Documento de Estrategia Electoral se apunta que “la dramatización de la campaña es, pues, un elemento con el que hay que jugar para extraer de él los efectos positivos que puedan tener para el PSOE”. Por tanto, la “conclusión estratégica: el estímulo del voto posicional es (...) el resorte básico para fijar al electorado socialista y evitar nuevas pérdidas de votos. Una parte del mensaje electoral deberá orientarse a establecer la idea de que para una persona de orientación democrática y progresista, el único voto que refleja sus ideas es el voto socialista y que cualquier otro voto es una traición a sí mismo”.

⁸⁷ En el mitin del 25 de abril de 1993 en Badajoz, por ejemplo, González señalaba que “nosotros [el PSOE] llevamos gobernado diez años y medio; ellos llevan cien, doscientos. ¿Por qué ahora no aparecen con su verdadero rostro, con el rostro que cualquiera que tenga más de cuarenta años sabe que tienen de verdad? Los chavales jóvenes se pueden confundir, porque nada más recuerdan a Felipe González gobernando y es lógico que estén hartos ya de ver la misma cara en el Gobierno. No se lo reprocho. Pero que le pregunten a sus padres, y, si tienen un poquito de tiempo, que, por favor, le pregunten a su abuelo”.

campana electoral va a tener un fuerte carácter bipolar que (...) debe estimular corrientes de concentración de votos en los dos partidos mayoritarios. El principal perjudicado por ello será Izquierda Unida”⁸⁸.

En cualquier caso, estas apelaciones al voto estratégico se centran exclusivamente en su versión *portfolio-maximization*. En este sentido, no es posible encontrar en el Documento de Estrategia Electoral del PSOE ni en *El País* ninguna referencia a los comportamientos estratégicos en el nivel de la circunscripción durante la campaña electoral. Sin duda, este hecho tiene mucho que ver con las diferencias internas del PSOE entre la mayoría de los miembros de la dirección, agrupados en torno a Alfonso Guerra, y el heterogéneo grupo bautizado como los *renovadores* (Méndez, 2000: cap. 2). Precisamente en las elecciones de 1993 se organizaron dos campañas simultáneas y separadas en el PSOE: la que realizó el *aparato* guerrista y la que llevó a cabo Felipe González y su equipo (mínimo), basada en su prestigio personal (Sinova, 1993: cap. 4).

En las elecciones de 1996, de nuevo caracterizadas por la intensa competitividad entre el PSOE y el PP, la campaña electoral de los socialistas se asentó otra vez en la figura de Felipe González, la identidad ideológica y la *memoria* de los electores (Wert, 1996). Se trata de un discurso que no tuvo tanto éxito como en 1993, pese a la vigencia del *cleavage* izquierda-derecha⁸⁹. Además de que había perdido crédito, sobre todo a la luz de los nuevos episodios de corrupción o los procesamientos por el caso GAL, la moderación exhibida por los gobiernos del PP en la mayoría de las Comunidades Autónomas desmontaba parcialmente su eficacia movilizadora⁹⁰ (Gillespie, 1996). En consecuencia, "las apelaciones al voto útil basadas en la identidad

⁸⁸ Documento de Estrategia Electoral del PSOE.

⁸⁹ En este sentido, por ejemplo, y a diferencia de las elecciones de 1993, los sindicatos no descalificaron el apoyo a la derecha (*El País*, 25 febrero: 16).

⁹⁰ En *El País* se recogen cuatro apelaciones del PSOE al voto útil *portfolio-maximization* durante la campaña electoral (19 de febrero: 19; 26 de febrero: 19; 1 de marzo: 17; 2 de marzo: 3).

o las esencias, que tan bien habían funcionado en 1993, ya no lo hacen en el 96⁹¹. Los objetivos que se persiguen en las dos campañas eran, además, distintos: "aunque también en el 96 el PP se percibe como máximo peligro (...), en el 96 el esfuerzo fue fundamentalmente sacar a la gente de su casa. En el 96 teníamos detectado claramente una amplia bolsa de votantes cuya primera intención era quedarse en su casa. Pero nos constaba que, si iban a votar, sería por el PSOE. El objetivo estratégico era que esa gente tomara la decisión de ir a votar. En el 93 se trata más de concentrar el voto de la izquierda⁹²; en el 96 se trata fundamentalmente de movilizar al electorado socialista"⁹³. Y es que la pretensión de partida de la campaña de los socialistas en 1996 no era otra que la derrota honrosa (Wert, 1996).

Empero, en la competición intrabloque el PSOE presentó un argumento que no había manejado en las elecciones de 1993 y que será fundamental en las de 2000: la inutilidad del voto a IU en la mayoría de las circunscripciones. Así, en su última intervención televisiva y en el mitin de fin de campaña, Felipe González subrayó que la suma de los votos de IU a los del PSOE en treinta distritos, en los que IU carecía de posibilidades de conseguir representación, permitiría que la izquierda obtuviera veintisiete o treinta escaños más o impediría que los lograra el PP⁹⁴.

Pero en ninguna de estas elecciones el discurso del voto útil tuvo tanta importancia en la estrategia del PSOE como en las de 2000. Pese a que la vulnerabilidad del gobierno o la competitividad electoral era limitada, la campaña del PSOE se articuló totalmente sobre la pretensión de concentrar el voto en la izquierda⁹⁵. Como respuesta a la perfecta coordinación de

⁹¹ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

⁹² En el Documento de Estrategia Electoral del PSOE en estas elecciones se señalaba que "los exvotantes socialistas se convierten, pues, en el destinatario principal de la campaña del PSOE".

⁹³ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

⁹⁴ *El País*, 1 de marzo: 16; 2 de marzo: 13 y 14.

⁹⁵ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002: "[el pacto del 2000] estaba perfectamente estudiado, Alejandro Cercas me lo reconoció a mí (en noviembre 1996) y dijo que podríamos llegar a entendernos y a tener

prácticamente todas las elites partidistas de centro-derecha alrededor del PP —"el gran éxito de Aznar"⁹⁶—, el PSOE invitó a IU a que no compitiera en las treinta y cuatro circunscripciones en las que nunca había logrado representación a cambio de la formación de candidaturas conjuntas para el Senado en algunos distritos y la promesa de participación en un hipotético gobierno de izquierdas. Los objetivos de esta estrategia eran evidentes para las elites de los dos partidos. Por un lado, Joaquín Almunia señalaba que la propuesta que dirigía a IU pretendía que "no haya un solo voto de izquierda que se desperdicie", a semejanza "[d]el electorado [de] centro-derecha [que] no desperdicia ningún sufragio, porque su representación política no está fragmentada y todos los votos se concentran en el PP"⁹⁷. Por otro, Nicolás Sartorius advertía que "durante estos años, y aprendiendo de errores anteriores, la derecha ha agrupado existencias en torno al PP (...) En una palabra, ha conseguido crear un 'polo conservador' lo que les ha permitido no desperdiciar ni un solo voto y ganar las elecciones de 1996. La izquierda, por el contrario, suma más votos, pero obtiene menos diputados por cuanto muchos votos de IU se pierden para conseguir escaños tragados por la Ley D'Hondt. De ahí la necesidad imperiosa (...) de alcanzar una fórmula electoral que permita no desperdiciar un solo voto"⁹⁸.

El pacto entre el PSOE e IU se produjo tras unas negociaciones que duraron alrededor de diez días. El 19 de enero Francisco Frutos dirigió una carta a Almunia en la que le invitaba a iniciar unas negociaciones para identificar coincidencias políticas y llegar a algún tipo de acuerdo programático. Almunia respondió con otra carta en la que incluía una propuesta definida y concreta de acuerdo a IU. En primer lugar, ofrecía a IU "un pacto de Gobierno, por el que, después de ganar las elecciones,

acuerdos si nosotros renunciábamos a los escaños de determinadas circunscripciones. Y entonces en esas circunscripciones nosotros llegábamos al acuerdo, hacíamos una lista conjunta, para posibilitar que saliera la persona, pero desaparecían las siglas. Y que entonces podríamos hablar de reforma electoral".

⁹⁶ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

⁹⁷ Joaquín Almunia, *El País*, 26 de enero de 2000: 17.

⁹⁸ Sartorius, *El País*, 3 de febrero de 2000: 13.

Izquierda Unida se incorpore al Gobierno presidido por el Partido Socialista". En segundo lugar, solicitaba que "Izquierda Unida renuncie a presentar candidaturas en las provincias en las que jamás, ni como IU ni como PCE, ha obtenido escaño desde 1977", y pida a sus afiliados y votantes que voten en estas circunscripciones al PSOE. En tercer lugar, ofrecía "la formación de candidaturas conjuntas para el Senado" en las provincias donde en las anteriores elecciones el PSOE había obtenido un senador y el PP tres. El acuerdo consistiría en que el PSOE presentaría sólo dos candidatos al Senado e IU presentaría a su vez uno sólo, solicitando las dos organizaciones que se votasen a esas tres personas. El 26 de enero la Presidencia de IU valoró positivamente la oferta del PSOE, pero rechazó la propuesta de renunciar a la presentación de candidaturas. IU no estaba dispuesta a asumir su retirada de treinta y cuatro provincias, entendiendo que ello minaba de manera inaceptable su naturaleza de fuerza política de ámbito nacional y ponía en cuestión su propia condición de organización políticamente relevante. Además, argumentaban que sus electores no aceptarían votar al PSOE en estas provincias, por lo que dicha estrategia no tendría ningún efecto positivo. La propuesta con la que respondía IU era mucho más ambiciosa, puesto que apuntaba la conveniencia de establecer una coalición electoral PSOE-IU como alternativa a la retirada de las candidaturas de IU. La respuesta de la Comisión Ejecutiva Federal del PSOE del 28 de enero supuso una rebaja de sus pretensiones iniciales al reducir a catorce las provincias en las que IU debía renunciar a presentar candidatura electoral. IU respondió con una nueva negativa, y a cambio propuso ya abiertamente presentación una coalición electoral PSOE-IU. La contraoferta del PSOE el 31 de enero constituyó el último intento de lograr que IU no presentaría listas electorales en algunos distritos. Los socialistas propusieron incluir en las candidaturas del PSOE en ocho provincias a candidatos de IU como independientes o a otros candidatos que consensuaran ambas organizaciones. IU no debía presentarse en esas ocho provincias, en las que habría candidaturas conjuntas, y en otras seis más, solicitando el voto al PSOE en

todas ellas. IU rechazó esta posibilidad y, finalmente, el 1 de febrero el PSOE aceptó que IU presentara candidaturas electorales en todas las provincias de España. El día 2 de febrero los equipos negociadores alcanzaron un acuerdo definitivo que fue aprobado por las direcciones de IU y del PSOE.

El acuerdo tenía tres partes. En primer lugar, se fijaba un programa de gobierno en el que IU consiguió que el PSOE aceptara un buen número de sus propuestas y que ampliaba sustancialmente el ofrecido inicialmente por los socialistas. En segundo lugar, incluía un acuerdo de investidura por el que si, tras producirse la victoria electoral de las izquierdas, el candidato a la Presidencia del Gobierno (se entiende que del PSOE) desarrollaría el acuerdo programático, la otra fuerza política (se entiende que sería IU) se comprometía a apoyar su investidura. De este modo, no se explicitaba que habría un gobierno conjunto en el que participaría IU, aunque durante la campaña ese hecho se daba por cierto en caso de victoria de las izquierdas. En tercer lugar, se incluía un acuerdo electoral para las elecciones al Senado en los términos propuestos originalmente por el PSOE. En aquellas provincias donde, en conformidad con las decisiones locales de ambos grupos, se decidiera aplicar el acuerdo se presentarían sólo dos candidatos del PSOE y uno de IU (Ramiro, 2002: 239-241).

Aunque el pacto en sus formulaciones iniciales no se consumó, su mensaje sobre la utilidad del voto presidió la campaña electoral en la izquierda⁹⁹. Como reconocen las propias elites partidistas, "[antes de las elecciones del 2000] nunca se

⁹⁹ Valga como ejemplo el artículo de José María Izquierdo en *El País*, 30 de enero de 2000: 4, donde se subraya que "[el acuerdo ha conseguido] una demostración palpable de un dato que todo el mundo sabe, pero que hasta ahora era difícil de señalar con tanta claridad: la inutilidad —en contabilidad de escaños, que es de lo que se trata— del voto a IU en al menos 34 provincias. Nunca, desde el año 1977, IU, o anteriormente, el PCE, ha obtenido representación en el Congreso ni en el Senado en esas circunscripciones (...) No está mal que el posible votante de IU mastique el dato con tranquilidad y reflexión. Por lo pronto, es rigurosamente cierto, pero no se percibe de manera tan obvia. que IU no perdería -de aceptar- ni uno solo de sus diputados".

habían hecho llamadas tan claras hacia el voto útil¹⁰⁰ o "desde el punto de vista de la utilidad del voto [ahora está] en estado puro: el PSOE aprovechó en el 2000 el argumento que nos ofrece a nosotros para apelar al voto útil mucho más que en cualquier otro momento. En las elecciones de 2000 se materializa el voto útil en estado puro. Y la apelación al voto útil por parte de quien ha apelado siempre al voto útil"¹⁰¹. En fin, "en el 2000 hicimos un discurso de voto útil desnudo, como el que se podría hacer hecho en un aula universitaria. De puro razonamiento político: `mire usted, aquí hay treinta y cuatro distritos donde estos señores no consiguen escaños, ni lo han conseguido nunca, ni lo van a conseguir. Si esos votos se desplazan a ...'. Lo que era un puro análisis de laboratorio electoral se convirtió en discurso de campaña"¹⁰². De este modo, "los votantes de IU, en esas circunscripciones que por primera vez se señalaron con nombres y apellidos, percibieron que el voto a IU era un voto tirado"¹⁰³. Además, aunque el acuerdo entre IU y el PSOE se acompañaba de la exigencia de que no hubiera referencias al voto útil, éstas aparecieron recurrentemente en los discursos de los líderes socialistas¹⁰⁴.

9.3. Conclusiones

El análisis empírico de naturaleza cualitativa desarrollado en este capítulo ha demostrado la consistencia de los supuestos básicos del modelo de explicación del voto estratégico planteado en los capítulos anteriores. En efecto, el comportamiento de las elites partidistas durante las campañas responde a una racionalidad instrumental que, a través de una distribución calculada de los

¹⁰⁰ Entrevista a José Ignacio Wert, 15 de noviembre de 2002.

¹⁰¹ Entrevista a Félix Martínez de la Cruz, 10 de octubre de 2002.

¹⁰² Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

¹⁰³ Entrevista a Ignacio Varela, 8 de noviembre de 2002.

¹⁰⁴ En *El País* se recogen al menos tres apelaciones al voto útil durante la campaña electoral (26 de febrero: 36; 28 de febrero: 27; 9 de marzo: 17).

distintos recursos, trata de *manipular* los procesos psicosociales de los que dependen las decisiones electorales de unos individuos racionalmente limitados.

Una vez que la coordinación electoral de las elites no ha resultado completamente exitosa, la aparición del voto estratégico está en función de cuán decisivo sea para ganar las elecciones, esto es, de la competitividad electoral nacional y la existencia de distritos o escaños marginales. Pero esta oportunidad sólo está a disposición de los partidos que poseen una característica de punto focal que permita la coordinación de los votantes: en un sistema de representación proporcional como el español no es otra que contar ya con representación en una circunscripción en el caso de voto estratégico *seat-maximization* y tener posibilidades de gobernar en el del *portfolio-maximization*. Por tanto, la magnitud de las circunscripciones no explica *per se* el voto estratégico *seat-maximization*, aunque se correlaciona positivamente con el número de partidos con representación. El mecanismo de transformación de estos inputs que representan los esfuerzos de movilización de los partidos en los outputs del voto estratégico en nuestro país son los marcos interpretativos basados en la polarización en el espacio ideológico de izquierda-derecha.

En definitiva, la reconstrucción de las estrategias de campaña de los principales partidos en las ocho elecciones generales celebradas en España desde la restauración de la democracia demuestra la existencia de una congruencia causal acusada entre los intentos de activación de este comportamiento en manos de las elites partidistas y los niveles de voto estratégico de distinto tipo cuantificados en el capítulo ocho.

CAPÍTULO 10

CONCLUSIONES

Desde las *leyes* de Duverger hasta las teorías sobre la coordinación electoral de Cox, que integran al fin las tradiciones de la economía matemática y la filosofía, por un lado, y la ciencia política y la sociología, por otro, los efectos de los sistemas electorales dependen fundamentalmente del voto estratégico, ya sea explícito o anticipado por las elites partidistas. En un caso, cuando en una circunscripción de magnitud M en un amplio número de sistemas electorales, entre ellos los de mayoría relativa y una buena parte de los de representación proporcional, se presentan partidos o candidatos sin posibilidades reales de conseguir representación, el voto estratégico *seat-maximization* de sus seguidores tiende a reducir la competición a un máximo de $M+1$ partidos o candidatos. En otro, cuando partidos o candidatos locales o nacionales que no cuentan con los votos suficientes para participar en la formación del gobierno poseen algún escaño, el voto estratégico *portfolio-maximization* en su modalidad de *strategic sequencing* tiende también a reducir la competición a un máximo de $M+1$ partidos o candidatos¹.

¹ Cuando esta regla $M+1$ se aplica al voto estratégico *seat-maximization* se refiere al grado de equilibrio de la concentración del voto y no al número de partidos o candidatos en juego, mientras que en el voto estratégico *portfolio-*

Estas conclusiones sobre las consecuencias políticas de los sistemas electorales sólo se han podido fijar cuando la literatura ha abandonado la ambición de establecer *leyes de cobertura* en favor de la identificación de mecanismos causales robustos que cuenten con un amplio alcance. Si para Duverger un sistema electoral de mayoría relativa *siempre* daba lugar a un sistema bipartidista, es decir, una estructura determinada como las leyes electorales era una condición necesaria y suficiente para producir un resultado específico en otra estructura como el sistema de partidos; para la investigación posterior esta relación es *contingente*. La consecución de un equilibrio *duvergeriano* depende de varias exigencias que atañen al comportamiento de los actores —(1) un número significativo de individuos debe seguir una racionalidad instrumental en el corto plazo y (2) sus expectativas sobre las probabilidades relativas de victoria de los partidos deben ser consistentes— y a las estructuras de las preferencias partidistas y de la competición —(3) no demasiados votantes pueden tener una primera preferencia clara y ser indiferentes entre las demás y (4) no puede haber un partido que se perciba como claro ganador. E incluso si se cumplen todas estas condiciones, pueden aparecer equilibrios *no-duvergerianos* cuando dos o más partidos o candidatos están empatados por el segundo lugar en el escrutinio (Cox, 1997: 96-98). Precisamente la debilidad fundamental de Duverger es que sus pretensiones *hempelianas* no le permiten reconocer la complejidad de los efectos psicológicos de los sistemas electorales y, en particular, de un voto estratégico que es el resultado de la concatenación de diferentes mecanismos micro y macro dependientes de la estructura y la acción. Es decir, lejos de encontrarnos delante de una mera adición de mecanismos, la integración de todos y cada uno de ellos posibilita la explicación de un resultado en el nivel macro que no está inherente en ninguno y que, en caso de que alguno faltara, no se podría lograr. Las *leyes* de Duverger devienen así en una *caja negra*: las condiciones

maximization alude al grado de equilibrio de la concentración nacional de los escaños.

situacionales, motivacionales e informacionales que posibilitan la adaptación de votantes y elites a la competición electoral o la relación entre el *explanans* y el *explandum* no están presentes.

No obstante, la reacción *postduvergeriana* contra las leyes de cobertura que ha posibilitado la creciente hegemonía de la elección racional no ha supuesto que la provisión de mecanismos en el estudio del voto estratégico sea satisfactoria. Las explicaciones instrumentales del voto estratégico, las únicas existentes, se basan en la asunción de la óptima, aunque no siempre idéntica, adaptación de los procesos decisionales de los votantes a las condiciones de competición electoral. Los individuos tienen preferencias sobre los partidos o candidatos, manejan creencias o expectativas sobre los resultados electorales y actúan dentro de ciertas restricciones institucionales para maximizar su utilidad esperada. De este modo, los mecanismos *macro-micro-macro* que plantean son las expectativas racionales y, menos frecuentemente, las adaptativas; la racionalidad instrumental, y los equilibrios, respectivamente.

Tales microfundamentos están sujetos a radicales inconsistencias sustantivas, predictivas, metodológicas y empíricas. En primer lugar, puesto que el voto estratégico perseguiría maximizar la probabilidad de que la acción individual sea determinante en el resultado electoral, la probabilidad infinitesimal de que esto suceda quiebra el argumento: todos los votos se *desperdician* si el voto se entiende en términos estrictamente instrumentales. El voto estratégico no sobrevive, pues, a la "paradoja del voto" o, más ampliamente, a la "paradoja de la participación". En segundo lugar, aun cuando se obvie esta contradicción, las predicciones que se desprenden del sostenimiento de este mecanismo micro-micro raras veces se cumplen: es difícil, incluso en los sistemas electorales mayoritarios, encontrar equilibrios *duvergerianos* en los niveles local o de la circunscripción y en el nacional. En este sentido, una buena teoría no sólo nos cuenta qué pasa sino también qué hace que pase o qué impide que pase. Y precisamente la elección racional no es capaz de explicar porqué algunos simpatizantes de

los partidos minoritarios votan estratégicamente y otros no, o porqué un mismo simpatizante de un partido minoritario vota estratégicamente en algunas elecciones y no en otras. En tercer lugar, la ausencia de una hipótesis nula claramente especificada no permite determinar si los hallazgos sobre el número de votantes estratégicos en unas elecciones son una confirmación o una refutación de la teoría. Finalmente, las elevadas exigencias de atención, motivación e información de los votantes que imponen las expectativas racionales y la racionalidad instrumental se encuentran muy lejos de la evidencia empírica disponible.

Además, el isomorfismo entre modelos estadísticos y teóricos ha llevado a que los análisis empíricos del fenómeno pasen por alto tales dificultades para detenerse solamente en su cuantificación o en la estimación de la significación estadística de las variables que representan sus determinantes.

A la luz del creciente consenso acerca de la naturaleza *constructivista* de los *conflictos* políticos, la explicación alternativa del voto estratégico que planteo en esta investigación pretende precisamente superar estas limitaciones a partir de la adopción de dos supuestos básicos: la racionalidad instrumental de las elites partidistas y la limitada de los individuos. Se trata, en este sentido, de una apuesta por el tercer paradigma de comportamiento electoral iniciado en los últimos años y que combina la premisa de que la gente tiene buenas razones, aunque no sean las mejores, para hacer lo que hace con la presentación de los mecanismos cognitivos que dan cuenta del procesamiento de la información. Así, en mi explicación las elites siguen los cursos de acción que les permiten conseguir resultados que en caso contrario no obtendrían, de modo que sus esfuerzos de movilización electoral responden al modelo de cálculo del voto sugerido por Downs (1957): la movilización tiene lugar cuando la probabilidad de que sea decisiva en las elecciones (p) multiplicado por sus beneficios (B) supera los costes (C). Quiere esto decir que la coordinación electoral a través del voto estratégico es el resultado de los esfuerzos de activación de los partidos o candidatos cuando estiman que sus beneficios netos superan los de otras posibilidades

de movilización. Ya sabemos que los votantes tienen demasiado poco en juego en las elecciones para actuar estratégicamente sin la existencia de alguna influencia exógena. Por tanto, la aparición significativa del voto estratégico en unas elecciones es la consecuencia intencionada de un ejercicio de *herestética* de los partidos o candidatos, esto es, de su capacidad de estructurar la competición electoral para poder ganar. Es evidente que los partidos o candidatos quieren ganar las elecciones. Cuando, de acuerdo con las encuestas, sus políticas o propuestas no satisfacen al votante mediano, no esperan pasivamente un veredicto electoral probablemente desfavorable o, cuando menos, incierto, sino que siguen estrategias de manipulación, como la activación del voto útil, basadas en la situación de información asimétrica existente entre políticos y ciudadanos. En consecuencia, las preferencias electorales de los individuos no son fijas y totalmente exógenas, sino variables y parcialmente endógenas: las élites pueden *moldear* el comportamiento de los votantes alterando sus condiciones de elección, sin que sea necesaria la persuasión o cambio de creencias.

Como actividad de bajos costes y beneficios, el comportamiento electoral de los votantes está en función de los valores y creencias que manejan en cada momento, de modo que la relación entre acciones y objetivos —la expresividad o instrumentalidad— depende de cuáles sean las fuerzas motivacionales dominantes y los criterios de decisión a los que se apelen. Los individuos persiguen efectivamente ciertas metas, pero no sólo se adaptan a las circunstancias objetivas en las que se encuentran (como plantea la teoría de la elección racional), sino también a su propia constitución cognitiva y emotiva. La explicación del comportamiento electoral pasa entonces por la aclaración de cuál es la información de la que dispone un votante, cuáles son sus creencias y sus deseos, a qué está prestando atención en un momento determinado y cuál es su estructuración del mundo que se encuentra a su alrededor. La conclusión fundamental es que la dualidad expresividad-instrumentalidad en el voto no tiene demasiado sentido. Si se desconocen las funciones

de utilidad de los individuos y *qué tienen en la cabeza* cuando votan, no es posible aclarar si sus acciones son instrumentales o expresivas. Un votante puede estar pensando en el número de personas que van a participar y animarse entonces a votar sin tener en cuenta su influencia en el resultado, o puede ignorar o decidir ignorar los cálculos que establecen que un voto nunca puede ser decisivo y creer que su voto puede establecer alguna diferencia.

La dinámica de coordinación electoral que se desprende de esta interacción entre la racionalidad instrumental de las elites y la limitada de los votantes consta de varias secuencias. Cuando las elites no se coordinan perfectamente y compiten partidos o candidatos sin posibilidades de gobernar u obtener representación en alguno o todos los distritos, aquéllos que poseen estas características de punto focal cuentan con una oportunidad para animar el voto estratégico de los seguidores de los restantes. Su intensidad es variable en el tiempo y el espacio y está en función de la permisividad del sistema electoral, la fragmentación del sistema de partidos y la competitividad o importancia de las elecciones. Así, y a diferencia de lo que sostienen los modelos basados en la teoría de la elección racional, sobre todo en sus análisis de los sistemas de representación proporcional, la magnitud de la circunscripción no es una variable determinante del voto estratégico. La separación de los partidos o candidatos que tienen esta característica de punto focal se puede hacer, en principio, en cualquier distrito, si bien es verdad que a medida que aumenta la magnitud se amplía, *ceteris paribus*, el número de competidores que consiguen representación. Pero, en definitiva, existen incentivos para la coordinación de los electores a través del voto estratégico tanto en un distrito uninominal como en otro con diez escaños, siempre y cuando haya partidos o candidatos que no están en condiciones de participar en la distribución de los diputados.

La activación del voto estratégico, no es, sin embargo, el resultado inevitable de la existencia de una estructura de oportunidad favorable y de la posesión de los recursos de movilización adecuados. Resulta imprescindible además la

existencia de un mecanismo de difusión como son los marcos interpretativos, esto es, las representaciones simbólicas e indicaciones cognitivas, basadas en una compleja dinámica de psicología social, a través de las cuales la gente tiende a definir su situación y se anima a la movilización. En otras palabras, el *framing* plantea los mecanismos psicológicos a través de los que se perciben y comprenden los *issues* o, más ampliamente, los contextos decisionales que dirigen la formación de las opiniones o la toma de decisiones. Opera a través del aumento selectivo de la *importancia, relevancia o peso psicológico* otorgado a creencias específicas sobre el *issue* o problema en cuestión. El *framing* que trata de activar el voto estratégico se basa en subrayar las posibilidades electorales de los distintos competidores, de modo que las elecciones aparezcan como una confrontación entre dos bloques ideológicos, y en resaltar las consecuencias —catastróficas— de la victoria de tu rival. Y, por supuesto, todo ello revestido de elementos identitarios o ideológicos que animen a la coordinación electoral intrabloque de los votantes alrededor del partido mayoritario. Esto es, aunque efectivamente la secuencia final del voto estratégico se pueda representar como una *batalla de sexos* entre los seguidores de los partidos o candidatos integrados en el mismo bloque ideológico, tal simplificación no es más que un instrumento heurístico que convierte la explicación en una *caja negra* si no se presentan sus mecanismos generativos. En la medida que la coordinación electoral a través del voto estratégico no es endógena, sino exógena, no se puede explicar exclusivamente en términos de unos votantes que tienen muy poco en juego. En caso contrario, el agente causal fundamental, los esfuerzos de movilización de las elites partidistas a través del *framing*, está ausente y el comportamiento estratégico pasa a ser una paradoja. En fin, los marcos interpretativos no sólo son herramientas útiles para analizar el debate entre las elites, sino que constituyen también la estructura cognitiva a través de la que se organizan las opiniones sobre los asuntos políticos en las mentes de los votantes individuales.

Pero no todos los simpatizantes de los partidos minoritarios tienen la misma disposición a votar estratégicamente cuando están sujetos a los efectos de un mismo marco interpretativo o a esta *batalla de sexos*. Esta proclividad depende de la interacción entre su estructura de preferencias, su *anclaje* partidista y su sofisticación o conocimiento para entender las comunicaciones políticas que construyen este *framing*. Si imaginamos de nuevo una competición entre tres partidos o candidatos en un distrito uninominal en el que uno de ellos carece de posibilidades reales de ganar el escaño en disputa, cuanto menor sea el diferencial de utilidad de un individuo entre su primera y segunda preferencia de partido o candidato y mayor entre su segunda y tercera, más débiles sean sus vínculos partidistas, ya sean directos o indirectos, y más elevado sea su nivel de conciencia política, más probable es su voto estratégico.

Para contrastar empíricamente este modelo de explicación alternativo basado en la capacidad de movilización de las elites partidistas, he analizado las ocho elecciones al Congreso de los Diputados celebradas en España desde 1977 hasta 2000, precisamente el máximo exponente de la existencia de voto estratégico en los sistemas de representación proporcional. Sus agudos sesgos mayoritarios —no en vano se trata del más desproporcional de todos los sistemas electorales de representación proporcional empleados en Europa— contienen unos fuertes incentivos para la coordinación electoral. La distinta permisividad de las circunscripciones y los significativos cambios en la competitividad electoral nacional y las configuraciones del sistema de partidos garantizan además una amplia varianza en la estructura de oportunidad para la aparición del voto estratégico *seat* y *portfolio-maximization*.

En la primera parte de análisis empírico, consistente en una simulación contrafáctica en la que se establecen las diferencias en el comportamiento electoral de los individuos cuando la situación *real* en la que cuentan con incentivos estratégicos para abandonar su primera preferencia de partido se transforma en otra *hipotética* o *simulada* en la que tales incentivos desaparecen, he cuantificado

los votantes estratégicos *seat* y *portfolio-maximization* y demostrado la consistencia de los mecanismos casuales que planteo. A partir de la revisión cualitativa de cuándo, cómo, por qué y dónde ejercen los partidos sus mayores esfuerzos de activación de la coordinación electoral que he realizado en la segunda parte del análisis empírico, he probado que este modelo constructivista no sólo explica en los niveles agregado e individual qué hace que aparezca el voto estratégico, sino qué hace que *no* aparezca.

De acuerdo con los resultados de las simulaciones estadísticas, la mayor extensión del voto estratégico se encontraría en las elecciones de 2000 y 1993, con el 2,6 y el 2,5 por ciento de todos los votos a candidaturas; en las elecciones de 1979 y 1982 no habría superado el 2 por ciento, un 1,8 y un 1,3 por ciento, respectivamente; mientras que en las de 1996 apenas alcanzaría el 0,4 por ciento. Finalmente, en las elecciones de 1986 y 1989 no habría existido una coordinación electoral significativa. En general, los votantes estratégicos *portfolio-maximization* serían más numerosos que los *seat-maximization*, aunque no en todas las elecciones.

Pero, por supuesto, esta investigación no agota las posibilidades de estudio del voto estratégico. Entre los desarrollos del modelo de explicación de la coordinación electoral planteado me parecen perentorios al menos dos. Por un lado, para examinar la consistencia de este mecanismo causal del *framing* sería conveniente complementar este análisis empírico con otros experimentales. En efecto, la principal ventaja de los experimentos de laboratorio para contrastar los mecanismos psico-sociales es que facilitan la evaluación de las predicciones causales, puesto que neutralizan el efecto de variables confundidoras y maximizan el control de los marcos a los que están expuestos los individuos y sus fuentes (Druckman, 2001: 1046). Sin embargo, en el mundo real, la cantidad de permutas de las condiciones en las que se observa un mecanismo es demasiado grande para que podamos establecer el mecanismo característico que opera en cada una de ellas. La investigación fundamentada experimentalmente es, pues,

indispensable, aunque también insuficiente: es indispensable porque puede identificar mecanismos en estado puro que de otro modo podrían pasar inadvertidos; pero es insuficiente porque, fuera del laboratorio, tiene muy poco poder de predicción (Elster, 1995). En esta tesis, puesto que la prioridad era la cuantificación del voto estratégico en el sistema electoral español, he preferido detenerme en el estudio de la competición partidista.

Por otro lado, sería también necesario estudiar el alcance empírico de esta explicación alternativa del voto estratégico en los distritos uninominales de los sistemas mayoritarios. La mayor prominencia de las características de punto focal para la coordinación de los votantes en este caso podría hacer menos relevante la participación de los partidos.

BIBLIOGRAFÍA

- Abelson, Robert P., y Ariel Levi. 1985. "Decision Making and Decision Theory". En *The Handbook of Social Psychology*, eds. Gardner Lindzey, y Elliot Aronson. vol. 1. Nueva York: Random House.
- Abizadeh, Arash. 2000. "Informational Constraint and Focal Point Convergence: Theoretical Implications of Plurality-Rule Elections for the New Institutionalism". *Rationality and Society* 13: 99-136.
- Abramson, Paul R., John H. Aldrich, Phil Paolino, y David Rohde. 1992. "Sophisticated Voting in the 1988 Presidential Primaries". *American Political Science Review* 86: 55-69.
- 1995. "Third-party and Independent Candidates in American Politics: Wallace, Anderson and Perot". *Political Science Quarterly* 110: 349-367.
- Abramson, Paul R., John H. Aldrich, y Abraham Diskin. 2000. "Strategic Considerations among the Israeli Electorate in the 1999 Prime Ministerial Elections". Presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Washington, D.C.
- Achen, Christopher H. 2002. "Toward a new political methodology: Microfoundations and ART". *Annual Review of Political Science* 5: 423-450.
- Aguilar, Paloma. 1996. *Memoria y olvido de la Guerra Civil española*. Madrid: Alianza.

- Ajzen, Icek, y Martin Fishbein. 1980. *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Aldrich, John H. 1993. "Rational Choice and Turnout". *American Journal of Political Science* 37: 246-278.
- 1995. *Why Parties?* Chicago: University of Chicago Press.
- 1997. "When it is rational to vote?". En *Perspectives on Public Choice*, ed. Dennis C. Mueller. Cambridge: Cambridge University Press.
- Alford, Robert R., y Harry M. Scoble. 1968. "Sources of political involvement". *American Political Science Review* 62: 1192-1206.
- Almond, Gabriel A. 1990. *A discipline divided. Schools and sects in political science*. Newbury Park, CA: Sage.
- Álvarez, R. Michael. 1997. *Information and elections*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Álvarez, R. Michael, Frederick J. Boehmke, y Jonathan Nagler. 2001. "Strategic Voting In British Elections". Manuscrito.
- Álvarez, R. Michael, y Jonathan Nagler. 1995. "Economics, Issues and the Perot Candidacy: Voter Choice in the 1992 Presidential Election". *American Journal of Political Science* 39: 714-744.
- 1998a. "When Politics and Models Collide: Estimating Models of Multiparty Elections". *American Journal of Political Science* 42: 55-96.
- 1998b. "Economics, Entitlements, and Social Issues: Voter Choice in the 1996 Presidential Election". *American Journal of Political Science* 42: 1349-1363.
- 2000. "A New Approach for Modelling Strategic Voting in Multiparty Elections". *British Journal of Political Science* 30: 57-75.
- Álvarez, R. Michael, Jonathan Nagler, y Shaun Bowler. 2000. "Issues, Economics, and the Dynamics of Multiparty Elections: The British 1987 General Election". *American Political Science Review* 94: 131-149.

- Álvarez, R. Michael, Jonathan Nagler, y Jennifer R. Willet. 2000. "Measuring the relative impact of issues and the economy in democratic elections". *Electoral Studies* 19: 237-253.
- Alzaga, Óscar. 1989. "I rapporti tra Capo dello Stato, Governo e Parlamento". En *Il X Anniversario della Costituzione spagnola: bilancio, problemi, prospettive*, ed. Giancarlo Rolla. Siena: Centro Stampa della Facolta di Scienze Economiche i Bancarie.
- Allais, M. 1953. "Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats de l'école américaine". *Ecomometrica* 21: 503-546.
- Allias, M., y O. Hagen, eds. 1979. *Expected Utility Hypotheses and the Allais Paradox: Contemporary Discussions of Decisions under Uncertainty with Allais' Rejoinder*. Dordrecht: Reidel.
- Amorim Neto, Octavio, y Gary W. Cox 1997. "Electoral Institutions, Cleavage Structures and the Number of Parties". *American Journal of Political Science* 41: 149-174.
- Anckar, Carsten. 1997. "Determinants of Disproportionality and Wasted Votes". *Electoral Studies* 16: 501-515.
- 2000. "Size and Party System Fragmentation". *Party Politics* 6: 305-328.
- Anderson, Norman H. 1981. *Formulations of Information Integration Theory*. Nueva York: Academic Press.
- Anduiza, Eva. 1999. *¿Individuos o sistemas? Las razones de la abstención en Europa Occidental*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas/Siglo XXI.
- Anduiza, Eva, y Mónica Méndez. 1997. "Elecciones y comportamiento electoral". En *Política y Gobierno en España*, eds. Manuel Alcántara, y María Antonia Martínez. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Arango, J., y M. Díez. 1993. "6-J: El sentido de una elección". *Claves de Razón Práctica* 36: 10-18.
- Arendt, Hanna. 1973. *The Origins of Totalitarianism*. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich.

- Armstrong, J. 1995. "Towards a Theory of Nationalism". En *Notions of Nationalism*, ed. Sukumar Periwal. Budapest: CEU.
- Arrow, Kenneth. 1951. *Social Choice and Individual Values*. New Haven: Yale University Press.
- 1974. *The Limits of Organization*. Nueva York: Norton.
- Asher, Herbert. 1983. "Voting behavior research in the 1980s: an examination of some old and new problems areas". En *Political Science: The State of the Discipline*, ed. Ada Finifter. Washington, D.C.: American Political Science Association.
- Austen-Smith, David. 1987. "Sophisticated Sincerity: Voting over Endogenous Agendas". *American Political Science Review* 81: 1323-1330.
- 1992. "Strategic Models of Talk in Political Decision Making". *International Political Science Review*, 13: 45-58.
- Axelrod, Robert. 1997. *The Complexity of Cooperation. Agent-Based Models of Competition and Collaboration*. Princeton: Princeton University Press.
- Baras, Montserrat, y Joan Botella. 1996. *El sistema electoral*. Madrid: Tecnos.
- Barnes, Samuel H. 1966. "Ideology and the Organizational Conflict". *Journal of Politics* 28.
- Barnes, Samuel H, Frank Grace, James K. Pollock, y Peter W. Sperlich. 1962. "The German Party System and the 1961 Federal Election". *American Political Science Review* 56: 899-914.
- Barnes, Samuel, Peter McDonough, y Antonio López Pina. 1985. "The Development of Partisanship in New Democracies: The Case of Spain". *American Journal of Political Science* 29: 695-720.
- Barreiro, Belén, 1999. "Justificaciones, responsabilidades y cumplimiento de promesas electorales". *Revista española de ciencia política* 1: 149-169.
- 2001. "Los determinantes de la participación en las elecciones españolas de marzo de 2000: el problema de la abstención en la izquierda". Madrid: Instituto Juan March.

- Barreiro, Belén, e Ignacio Sánchez-Cuenca. 1998. "Análisis del cambio de voto al PSOE en las elecciones de 1993". *Revista española de investigaciones sociológicas* 82: 191-211.
- Barry, Brian. 1978. *Sociologists, Economists and Democracy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bartels, Larry. 1988. *Presidential Primaries and Dynamics of Public Choice*. Princeton: Princeton University Press.
- Bartolini, Stefano. 1986. "La volatilità elettorale", *Rivista Italiana di Scienza Politica*, 16: 363-400.
- 1999. "Collusion, competition and democracy, Part I". *Journal of Theoretical Politics* 11: 435-470.
- 2000. "Collusion, competition and democracy, Part II". *Journal of Theoretical Politics* 12: 33-65.
- Bartolini, Stefano, y Peter Mair. 1990. *Identity, Competition and Electoral Availability*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bawn, Kathleen. 1993. "The Logic of Institutional Preferences. German Electoral Law as a Social Choice Outcome". *American Journal of Political Science* 37: 965-989.
- 1999. "Voter Response to Electoral Complexity: Ticket Splitting, Rational Voters and Representatives in the Federal Republic of Germany". *British Journal of Political Science* 29: 487-505.
- Beck, Nathaniel. 1975a. "The Paradox of Minimax Regret". *American Political Science Review* 69: 918.
- 1975b. "A note on the probability of a tied election". *Public Choice* 23: 75-80.
- Beck, Paul A. 1986. "Choice, context and consequence: Beaten and unbeaten paths toward a science of electoral behavior". En *Political Science: the science of politics*, ed. Herbert F. Weisberg. Nueva York: Agathon.
- Beck, Paul Allen, Russell J. Dalton, Steve Greene, y Robert Huckfeldt. 2002. "The Social Calculus of Voting: Interpersonal, Media, and Organizational Influences on Presidential Choices". *American Political Science Review* 96: 57-73.

- Becker, Gary S. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago/Londres.
- Benford, Robert, y David A. Snow. 2000. "Issue Processes and Social Movements: An Overview and Assessment". *Annual Review of Sociology* 26: 611-639.
- Bennett, Andrew. 1999. "Causal Inference in Case Studies: From Mill's Methods to Causal Mechanisms". Presented at the Annual Political Science Association Conference, Atlanta.
- Benney, M. et al. 1956. *How People Vote*. Londres: Humanities Press.
- Benoit, Kenneth, Daniela Gianetti, y Michael Laver. 2000. "Strategic Voting in mixed-member electoral systems: The Italian case". Presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Washington, D.C.
- Bensel, R.E., y E. Sanders. 1979. "The Effect of electoral laws on voting behavior: the electoral college and shift voting". *Public Choice* 34: 69-85.
- Berelson, Bernard R., Paul F. Lazarsfeld, y William N. McPhee. 1954. *Voting*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bikhchandani, Sushil, David Hirshleifer, e Ivo Welch. 1992. "A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change on Informational Cascades". *Journal of Political Economy* 100: 992-1026.
- Black, Jerome H. 1978. "The Multicandidate Calculus of Voting. Applications to Canadian Federal Elections". *American Journal of Political Science* 22: 609-638.
- 1980. "The Probability Choice Perspective in Voter Decision Making Models". *Public Choice* 35: 565-574.
- Blais, André. 1991. "The Debate over Electoral Systems". *International Political Science Review* 12: 239-260.
- 2000. *To Vote or Not to Vote. The Merits and Limits of Rational Choice Theory*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Blais, André, y R.K. Carty. 1991. "The Psychological Impact of Electoral Laws: Measuring Duverger's Elusive Factor". *British Journal of Political Science* 21: 79-93.

- Blais, André, y Richard Nadeau. 1996. "Measuring Strategic Voting: a Two-Step Procedure". *Electoral Studies* 15: 39-52.
- Blais, André, Richard Nadeau, Elisabeth Gidelgil, y Neil Nevite. 2001. "Measuring Strategic Voting in Multiparty Plurality Elections". *Electoral Studies* 20: 343-352.
- Blais, André, F. Renaut, y E. Desrosiers. 1974. "L'effet en amont de la carte elettorale". *Canadian Journal of Political Science* 7: 648-672.
- Blais, André, y Robert Young, 1999. "Why do people vote? An experiment in rationality". *Public Choice* 99: 39-55.
- Blais, André, Robert Young, Christopher Fleury, y Miriam Lapp. 1995. "Do People Vote on the Basis of Mminimax Regret?". *Political Research Quarterly* 48: 827-836.
- Blossfeld, Hans-Peter. 1996. "Macro-sociology, Rational Choice Theory, and Time. A Theoretical Perspective on the Empirical Analysis of Social Processes". *European Sociological Review* 12: 181-206.
- Bobo, L., y J.R. Kleugel. 1993. "Opposition to race targeting: self-interest, stratification, ideology, or racial attitudes?". *American Sociological Review* 58: 443-464.
- Boix, Carles. 1999. "Setting the Rules of the Game: The Choice of Electoral Systems in Advanced Democracies". *American Journal of Political Science* 93: 609-624.
- Boix, Carles, y Clara Riba. 2000. "Las bases sociales y políticas de la abstención en las elecciones generales españolas: recursos individuales, movilización estratégica e instituciones electorales". *Revista española de investigaciones sociológicas* 90: 95-128.
- Books, John W., y Charles L. Prysby. 1991. *Political Context and the Local Context*. Nueva York: Praeger.
- Boudon, Raymond. 1976. "Comment on Hauser's Review of *Education, Opportunity, and Social Inequality*". *American Journal of Sociology* 81: 1175-1187.
- 1991. "What middle-range theories are". *Contemporary Sociology* 20: 514-522.

- 1992. "Subjective Rationality and the Explanation of Social Behaviour". En *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*, eds. Massimo Egidi, y Robin Marris. Aldershot: Edward Elgar.
- 1996. "The 'Rational Choice Model': A Particular Case of the 'Cognitive Model'". *Rationality and Society* 8: 123-150.
- 1997. "Le 'Paradox du vote' et la theorie de la rationalité". *Revue Française de Sociologie* 28: 217-227.
- 1998a. "Social Mechanisms without Black Boxes". En *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*, eds. Peter Hedström, y Richard Swedberg. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1998b. "Limitations of Rational Choice Theory". *American Journal of Sociology* 104: 817-828.
- Bowman, Lewis, y G.R. Boyton. 1966. "Recruitment patterns among local party officials. A model and some preliminary findings in selected locals". *American Political Science Review* 60: 667-676.
- Brady, H.E., y S. Ansolabehere. 1989. "The nature of utility functions in mass politics". *American Political Science Review* 83: 143-163.
- Brady, H.E., y C. Johnston. 1987. "What's the primary message: horse race or issue journalism?". En *Media and Momentum: The New Hampshire Primary and Nomination Politics*, eds. G.R. Orren, y N.W. Polsby. Chatham, NJ: Chatham House.
- Brennan, Geoffrey, y James Buchanan. 1984. "Voter Choice. Evaluating Political Alternatives". *American Behavioral Scientist* 28: 185-201.
- Brennan, Geoffrey, y Loren Lomasky. 1993. *Democracy and Decision: The Pure Theory of Electoral Preference*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brody, Richard A., y Benjamin I. Page. 1973. "Indifference, Alienation and Rational Decisions". *Public Choice* 15: 1-17.
- Brown, Thad A. 1981. "On Contextual Change and Partisan Attitudes". *British Journal of Political Science* 11: 427-441.

- 1987. *Migration and Politics*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Brown, Clifford W. Jr., Roman B. Hedges, y Lynda W. Powell. 1980 "Models of elite political participation: Contributions to the 1972 presidential candidates". *American Journal of Political Science* 24: 259-289.
- Brunk, Gregory G. 1980. "The Impact of Rational Participation Models on Voting Attitudes". *Public Choice* 35: 549-564.
- Buchanan, James, y Gordon Tullock. 1962. *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Budge, Ian. 1993. "Issues, dimensions and agenda change in postwar democracies: long term trends in party programs and newspaper reports in twenty-three democracies". En *Agenda Formation*, ed. William H. Riker. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Budge, Ian y Dennis J. Farlie. 1977. *Voting and Party Competition: A Theoretical Critique and Synthesis Applied to Surveys from Ten Democracies*. Nueva York: Wiley.
- 1986. *Pronósticos electorales. Puntos de debate y estrategia partidista*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- Bunge, Mario. 1997. "Mechanism and Explanation". *Philosophy of the Social Sciences* 27: 410-465.
- Burt, Ronald S. 1987. "Social Contagion and Innovation: Cohesion versus Structural Equivalence". *American Journal of Sociology* 92: 1287-1335.
- Buttler, David, y H. Dennis Kavanagh. 1975. *The British General Election of October 1974*. Londres: MacMillan.
- 1997. *The British General Election of 1997*. Londres: MacMillan.
- Butler, D., y D.E. Stokes. 1974. *Political Change in Britain*. 2nd ed. Londres: Macmillan.
- Caciagli, Mario. 1980. "El sistema electoral de las Cortes según los artículos 68 y 69". En *La Constitución española de 1978*, eds. Eduardo García de Enterría, y Antonio Predieri. Madrid: Civitas.

- 1984. "España 1982: Las elecciones del cambio". *Revista española de investigaciones sociológicas* 28: 85-118.
- 1986. *Elecciones y partidos en la transición española*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas/Siglo XXI.
- Caldeira, Gregory A., Aage R. Clausen, y Samuel C. Patterson. 1990. "Partisan Mobilization and Electoral Participation". *Electoral Studies* 9: 191-204.
- Calvert, Randall L. 1985. "The Value of Biased Information: A Rational Choice Model of Political Advice". *Journal of Politics* 4: 530-555.
- Cain, Bruce E. 1978. "Strategic voting in Britain". *American Journal of Political Science* 22: 639-655.
- Campbell, Angus, Philip Converse, Warren Miller, y Donald Stokes. 1960. *The American Voter*. Chicago: University of Chicago Press.
- Campbell, James E., Mary Munro, John R. Alford, y Bruce A. Campbell. 1986. "Partisanship and Voting". En *Research in Micropolitics. A Research Annual. Vol 1. Voting Behaviour*, ed. Samuel Long. Greenwich, Conn.: JAI Press
- Carmines, Edward G., y Robert Huckfeldt. 2001. "Comportamiento político: una visión general". En *Nuevo Manual de Ciencia Política*, eds. Robert Goodin, y Hans-Dieter Klingemann. Madrid: Istmo.
- Carmines, Edward G., y John H. Kuklinski. 1990. "Incentives, Opportunities, and the Logic of Public Opinion in American Political Representation". En *Information and Democratic Processes*, eds. John A. Ferejohn, y John H. Kuklinski. Urbana: University of Illinois Press.
- Carter, J., y Stephen D. Guerette. 1992. "An experimental study of expressive voting". *Public Choice* 73: 251-260.
- Catt, Helena. 1989. "Tactical Voting in Britain". *Parliamentary Affairs. A Journal of Comparative Politics* 42: 548-559.
- Cobb, Michael D., y James H. Kuklinski. 1997. "Changing Minds: Political Arguments and Political Persuasion". *American Journal of Political Science* 41: 88-121.

- Coleman, James S. 1986. "Social Theory, Social Research, and a Theory of Action". *American Journal of Sociology* 91: 1309-1335.
- 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Coleman, James S., Elihu Katz, y Herbert Menzel. 1957. "The Diffusion of an Innovation among Physicians". *Sociometry* XX: 253-270.
- Colomer, Josep M. 1990. *El arte de la manipulación política. Votaciones y teoría de juegos en la política española*. Barcelona: Anagrama.
- Collier, David, y Richard E. Messick. 1975. "Prerequisites versus Diffusion: Testing Alternative Explanations of Social Security". *American Political Science Review* 69: 1299-1315.
- Converse, Philip E. 1964. "The Nature of Belief System in Mass Publics". En *Ideology and Discontent*, ed. D.E. Apter. Nueva York: Free Press.
- 1966. "Information Flow and the Stability of Partisan Attitudes". En *Elections and the Political Order*, eds. Angus Campbell et al. Nueva York: John Wiley.
- 1969. "Of Time and Partisan Stability". *Comparative Political Studies*. 2: 139-171.
- Copeland, Cassandra, y David N. Laband, 2002. "Expressiveness and voting" *Public Choice* 110: 351-363.
- Coppedge, Michael 1997. "District magnitude, economic performance, and party-system fragmentation in five Latin-American countries". *Comparative Political Studies* 30: 156-185.
- Cox, Gary W. 1984. "Strategic Electoral Choice in Multi-Number Districts: Approval Voting in Practice". *American Journal of Political Science* 28: 722-738.
- 1987. *Duverger's Law and Strategic Voting*. University of California, San Diego. Manuscrito.
- 1990. "Centripetal and Centrifugal Incentives to Electoral Systems". *American Journal of Political Science* 34: 903-935.

- 1994. "Strategic Voting Equilibria under the Single Nontransferable Vote". *American Political Science Review* 88: 608-621.
- 1997. *Making Votes Count: Strategic Coordination in the World's Electoral Systems*. Nueva York: Cambridge University Press.
- 1999a. "Electoral Rules and Electoral Coordination". *Annual Review of Political Science* 2: 145-161.
- 1999b. "Electoral Rules and the Calculus of Mobilization". *Legislative Studies Quarterly* XXIV, 3: 387-419.
- 2000. "Tactical Voting". En *International Encyclopedia of Elections*, ed. Richard Rose. Londres: MacMillan.
- Cox, Gary W., y Michael C. Munger. 1989. "Closeness, expenditures, and turnout in the 1982 U.S. House elections". *American Political Science Review* 83: 217-231.
- Cox, Gary W., y Frances M. Rosenbluth. 1994. "Reducing nomination errors: Factional competition and the party strategy in Japan". *Electoral Studies* 13: 4-16.
- 1996. "Factional competition for the party endorsement: the case of Japan's Democratic Party". *British Journal of Political Science* 26: 259-297.
- Cox, Gary W., Frances M. Rosenbluth, y Michael F. Thies. 1998. "Mobilization, Social Networks, and Turnout". *World Politics* 50: 447-474.
- Cox, Gary W., y Mathew S. Shugart. 1996. "Strategic Voting under Proportional Representation". *Journal of Law, Economics and Organizations* 12: 299-324.
- Cox, Gary W., y Michael F. Thies. 1998. "The cost of intraparty competition: the single, nontransferable vote and money politics in Japan". *Comparative Political Studies* 31: 267-291.
- Crespo, Ismael. 1997. "El sistema electoral". En *Política y Gobierno en España*, eds. Manuel Alcántara y María Antonia Martínez. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Crewe, Ivor. 1981. "Electoral Participation". En *Democracy at the Polls*, eds. David Butler, Howard R. Penniman, y Austin

- Ranney. Washington: American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- 1987. “What’s Left for Labour: An Analysis of Thatcher’s Victory”. *Public Opinion* 10: 52-56.
- Curtice, J., y M. Steed. 1988. “Appendix 2: Analysis”. En *The British General Election of 1987*, eds. David Butler, y H. Dennis Kavanagh. Basingstoke: Macmillan.
- 1992. “Appendix 2: The Results Analysed”. En *The British General Election of 1992*, eds. David Butler, y H. Dennis Kavanagh. Basingstoke: Macmillan.
- 1997. “Appendix 2: The Results Analysed”. En *The British General Election of 1997*, eds. David Butler, y H. Dennis Kavanagh. Basingstoke: Macmillan.
- Chaiken, Shelly, Wendy Wood, y Alice H. Eagley. 1996. “Principles of Persuasion. En *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, eds. E. Tory Higgins, y Arie W. Kruglanski. Nueva York: Guilford Press.
- Cho, Sungdai. 1999. *Third Parties Candidates and Sophisticated Voters: Spatial Competition and Strategic Voting in Multicandidate American Presidential Elections*. Ph. D. diss. University of Missouri-Columbia.
- Cho, Sungdai, y Jae-Woo Hong. 2000. “Does Incumbency Matter? Strategic Vote Choice among Third Party Supporters in US Presidential Elections (1992 & 1996)”. Presented at the Annual Meeting of Midwest Political Science Association, Chicago.
- Chong, Dennis. 1993. “How people think, reason, and feel about rights and liberties”. *American Journal of Political Science* 37: 867-899.
- 1996. “Creating Common Frames of Reference on Political Issues”. En *Political Persuasion and Attitude Change*, eds. Diana Mutz, Paul M. Sniderman, y Richard A. Brody. Michigan: University of Michigan Press.
- Christensen, Raymond V. 1996. “Strategic Imperatives of Japan’s SNTV Electoral System and the Cooperative Innovations of

- the Former Opposition Parties". *Comparative Political Studies* 29: 312-334.
- Dalton, Russell J., Paul Allen Beck, y Robert Huckfeldt. 1998. "Partisan Cues and the Media: Information Flows in the 1992 Presidential Election". *American Political Science Review* 92: 111-126.
- Dalton, Russel J., y Martin P. Wattenberg. 1993. "The Not So Simple Act of Voting". En *Political Science. The State of the Discipline II*, ed. Ada Finifter. Washington, D.C. American Political Science Association.
- Dawes, Robyn M. 1988. *Rational Choice in an Uncertain World*. Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Castillo, Pilar Del. 1994. "El comportamiento electoral de los españoles en las elecciones al Parlamento Europeo de 1989". En *Comportamiento político y electoral*, ed. Pilar del Castillo. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Delli Carpini, M.X., y S. Keeter. 1991. "Stability and Change in the US Public's Knowledge of Politics". *Public Opinion Quarterly* 55: 583-612.
- Dennis, J. 1970. "Support for the institutions of elections by the public". *American Political Science Review* 64: 819-835.
- Dennis, J. 1991. "Theories of turnout: An empirical comparison of alienationist and rationalist perspectives" En *Political participation and American democracy*, ed. W. Crotty. Nueva York: Greenwood Press.
- Denver, David, y Gordon Hands. 1992. "Constituency Campaign". *Parliamentary Affairs. A Journal of Comparative Politics* 45: 528-544.
- 1993. "Measuring the intensity and effectiveness of constituency campaigning in the 1992 general election". En *British Elections and Parties Yearbook 1993*, eds. David Denver et al. Londres: Harvester Wheatsheaf.
- 1997. "Challengers, Incumbents and the Impact of Constituency Campaigning in Britain". *Electoral Studies* 16: 175-193.

- Denzau, Arthur, William Riker, y Kenneth Shepsle. 1985. "Farquharson and Fenno: Sophisticated Voting and Home Style". *American Political Science Review* 79: 1117-1134.
- Downs, Anthony. [1957] 1973. *Teoría Económica de la Democracia*. Madrid: Aguilar.
- Druckman, James N. 2001. "On the Limits of Framing Effects: Who can Frame?" *Journal of Politics* 63: 1041-1066.
- Druckman, James N., y Arthur Lupia. 2000. "Preference Formation". *Annual Review of Political Science* 3: 1-24.
- Duch, Raymond, M., y Harvey D. Palmer. 2002. "Strategic Voting in Post-Communist Democracy". *British Journal of Political Science* 32: 63-91.
- Duncan, O. D. 1975. *Introduction to Structural Equation Models*. Nueva York: Academic Press.
- Duverger, Maurice. [1951] 1987. *Los partidos políticos*. México: Fondo de Cultura Económica.
- [1950] 1992. "Influencia de los sistemas electorales en la vida política". En *Diez textos básicos de Ciencia Política*, ed. Albert Battle. Barcelona: Ariel.
- 1986. "Duverger's Law. Forty Years Later". En *Electoral Laws and Their Political Consequences*, eds. Bernard Groffman, y Arend Lijphart. Nueva York: Agathon Press.
- Eagley, Alice H., y Shelley Chaiken. 1993. *The Psychology of Attitudes*. Fort Worth: Harcourt Brace Jovanovich.
- Edelman, Murray. 1964. *The symbolic uses of politics*. Urbana: University of Illinois Press.
- 1988. *Constructing the Political Spectacle*. Chicago: University of Chicago Press.
- Egidi, Massimo, y Robin Marris, eds. 1992. *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*. Aldershot: Edward Elgar.
- Einhorn, Hillel J., y Robin M. Hogarth. 1981. "Behavioral Decision Theory and Political Decision Making". En *Political Cognition: The 19th Annual Carnegie Symposium on Cognition*, eds. Richard R. Lau, y David O. Sears. Hillsdale, Nueva York: Erlbaum.

- Elster, Jon. 1984. *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*. Rev ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1985. *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1986. *Rational Choice*. Oxford: B. Blackwell.
- 1989a. *The Cement of Society: a Study of Social Order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1989b. *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1995. *Psicología política*. Barcelona: Gedisa.
- 1997. *Egonomics. Análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencias y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones*. Barcelona: Gedisa.
- 1999. *Alchemies of the Mind: Rationality and the Emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 2000. *El cambio tecnológico. Investigaciones sobre la racionalidad y la transformación social*. Barcelona: Gedisa.
- Enelow, James N., y Melvin J. Hinich. 1984. *The spatial theory of voting: an introduction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Enelow, James N., y Melvin J. Hinich, eds. 1990. *Advances in the Spatial Theory of Voting*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Entman, Robert M. 1993. "Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm". *Journal of Communication* 43: 51-58.
- Erbring, Lutz, y Alice A. y Young. 1975. "Individuals and Social Structure: Contextual Effects as Endogenous Feedback". *Sociological Methods and Research* 7: 396-430.
- Eulau, H. 1986. *Politics, Self, and Society*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Evans, Geoffrey. 1994. "Tactical voting and Labour's prospects". En *Labour's Last Chance? The 1992 Election and Beyond*, eds. Anthony Heath et al. Dartmouth plc.: Aldershot.

- 2002. "On the Validation of Measures of Strategic Motivations: A Critical Comment of Alvarez and Nagler". *British Journal of Political Science* 32: 185-188.
- Evans, Geoffrey, y Anthony Heath. 1993. "A Tactical Error in the Analysis of Tactical Voting: A Response to Niemi, Whitten and Franklin". *British Journal of Political Science* 23: 131-137.
- Evans, Geoffrey, John Curtice, y Pippa Norris. 1998. "New Labour, New Tactical Voting? The Causes and Consequences of Tactical Voting in the 1997 General Election". *British Elections and Parties Review* 8: 65-79.
- Farquharson, Robin. 1969. *Theory of voting*. New Haven: Yale University Press.
- Feldman, Stanley, y John Zaller. 1992. "Political Culture of Ambivalence: Ideological Responses to the Welfare State". *American Journal of Political Science* 36: 268-307.
- Fearon, James D. 1991. "Counterfactuals and Hypothesis Testing in Political Science". *World Politics* 43: 169-195.
- Ferejohn, John, y Morris P. Fiorina. 1974. "The Paradox of Non-Voting: A Decision Theoretic Analysis". *American Political Science Review* 68: 525-546.
- Fernández, María. 2001. "¿Para qué sirven las campañas electorales? Los efectos de la campaña electoral española de 1993". *Revista española de investigaciones sociológicas* 93: 61-87.
- Ferree, Myra Marx, y Frederick D. Miller. 1977. "Winning Hearts and Minds: Some Psychological Contributions to the Resource Mobilization Perspective of Social Movement". Manuscrito.
- Fey, Mark. 1997. "Stability and Coordination in Duverger's Law: A Formal Model of Preelection Polls and Strategic Voting". *American Political Science Review* 91: 135-147.
- Field, J.O., y R.E. Anderson. 1969. "Ideology in the Public's Conceptualization of the 1964 Election". *Public Opinion Quarterly* 33: 380-398.

- Fieldhouse, E.A., C.J. Pattie, y R.J. Johnston. 1996. "Tactical Voting and Party Constituency Campaigning at the 1992 General Election in England". *British Journal of Political Science* 26: 403-439.
- Finer, H. 1935. *The Case Against Proportional Representation*. Londres: Fabian Tact No 211.
- Finkel, Steven E. 1993. "Reexamining the "Minimal Effects" Model in Recent Presidential Campaigns". *Journal of Politics* 55: 1-21.
- Finkel, Steven E., y Peter R. Schrott. 1995. "Campaigns Effects on Voter Choice in the German Election of 1990". *British Journal of Political Science* 25: 349-378.
- Fiorina, Morris P. 1976. "The Voting Decision: Instrumental and Expressive Aspects". *Journal of Politics* 38: 390-413.
- 1990. "Information and rationality in elections". En *Information and Democratic Processes*, eds. John A. Ferejohn, y John H. Kuklinski. Urbana: University of Illinois Press.
- 1997. "Voting behavior". En *Perspectives on Public Choice: a Handbook*, ed. Dennis C. Mueller. Cambridge: Cambridge University Press.
- Firebaugh, Glenn. 1997. *Analyzing Repeated Surveys*. Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, no 07-115. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Fischer, A.J. "A further experimental study of expressive voting". *Public Choice* 98: 171-184.
- 1999. "The probability of being decisive". *Public Choice* 101: 267-283.
- Fisher, Stephen L. 1973. "The Wasted Vote Thesis". *Comparative Politics* 5: 293-299.
- Fisher, Stephen D. 1999. *Tactical Voting in England 1987 to 1997*. Ph. D. Diss. Nuffield College. Oxford.
- 2001. "Intuition versus Formal Theory: Tactical Voting in England 1987-1997". Presented at the 'Tactical Voting in England: New Theory and New Evidence Seminar' in the LSE.

- Fishman, Nina, y Andrew Shaw. 1989. "TV87: The campaign to make tactical voting make votes count". En *Political Communications: The General Election Campaign of 1987*, eds. Ivor Crewe y Martin Harrop. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fiske, Susan T., y Shelly E. Taylor. 1991. *Social Cognition*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Foster, Carroll B. 1984. "The Performance of Rational Voter Models in Recent Presidential Elections". *American Political Science Review* 78: 678-690.
- Franklin, M.R., R. Niemi, y G. Whitten. 1994. "The Two Faces of Tactical Voting". *British Journal of Political Science* 24: 557-561.
- Friedrich, C.J. 1937. *Constitutional Government and Politics*. Nueva York: Harper.
- Frohlich, Norman, Joe A. Oppenheimer, Jeffrey Smith, y Oran R. Young. "A Test of Downsian Voter Rationality". *American Political Science Review* 72: 178-197.
- Galbraith, John. W., y Nocol C. Rae. 1989. "A Test of the Importance of Tactical Voting: Great Britain, 1987". *British Journal of Political Science* 19: 126-136.
- Gambetta, Diego. 1998. "Concatenations of mechanisms". En *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*, eds. Peter Hedström, y Richard Swedberg. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gamson, William A. 1992a. *Talking Politics*. Nueva York: Cambridge University Press.
- 1992b. "The Social Psychology of Collective Action" En *Frontier in Social Movement Theory*, eds. Aldon Morris, y Carol M. Mueller. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Gamson, William A., y André Modigliani. 1987. "The Changing Culture of Affirmative Action". *Research in Political Sociology* 3: 137-177.
- Gant, Michael, y Norman Luttbeg. 1991. *Trends in American Electoral Behavior*. Ithaca, Ill.: Peacock.

- García-Atance, María Victoria. 1987. "Crónica parlamentaria de la Ley Orgánica del Régimen Electoral General y de la Ley Orgánica de modificación de la Ley Orgánica del Régimen Electoral General, para la regulación de las elecciones para el Parlamento Europeo". *Revista de Derecho Político* 25: 271-291.
- García-Morillo, Joaquín. 1979. "El desarrollo de la campaña". En *Las elecciones legislativas del 1 de marzo de 1979*, eds. Jorge de Esteban, y Luis López Guerra. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Geddes, Barbara, y Allyson Benton. 1997. "The Effect of Federalism on Latin America Party Systems". Presented at the Conference on The Transformation of Argentina: Democratic Consolidation, Economic Reforms, and Institutional Designs. Universidad de San Andrés, Argentina.
- Gelman, Andrew, y Gary King. 1993. "Why are American Presidential election campaigns polls so variable when votes are so predictable". *British Journal of Political Science* 23: 409-451.
- Gelman, Andrew, Gary King, y John Boscardino. 1998. "Estimating the Probability of Events that Never Occurred. When does Your Vote Matter?" *Journal of the American Statistical Association* 93: 441, 1-9.
- Gerber, Alan S., y Donald P. Green. 2000. "The Effects of Canvassing, Telephone Calls, and Direct Mail on Voter Turnout: A Field Experiment". *American Political Science Review* 94: 653-663.
- Gibbard, Alan. 1973. "Manipulation and Voting Schemas: A General Result". *Econometrica* 41: 587-601.
- Giles, Michael W., y Marilyn K. Dantico. 1982. "Political Participation and Neighborhood Social Context Revisited". *American Journal of Political Science* 26: 144-150.
- Gillespie, Richard. 1996. "The Spanish General Election of 1996". *Electoral Studies* 15: 425-431.
- Goldthorpe, John. 1996. "The Quantitative Analysis of Large-Scale Data-sets and Rational Action Theory: For a

- Sociological Alliance". *European Sociological Review* 12: 109-126.
- Good, I.J., y L.S. Mayer. 1975. "Estimating the efficacy of a vote". *Behavioral Science* 20: 25-33.
- Goodin, Robert E. 1999. "Rationality redux: reflections on Herbert A. Simon's vision of politics". En *Competition and Cooperation. Conversations with Nobelists about Economics and Political Science*, eds. James E. Alt, Margaret Levi, y Elinor Ostrom. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Goffman, Erving. 1974. *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*. Cambridge: Harvard University Press.
- Gray, Mark, y Miki Caul. 2000. "Declining Voter Turnout in Advanced Industrial Democracies, 1959 to 1997". *Comparative Political Studies* 33: 1091-1122.
- Granovetter, Mark. 1978. "Thresholds Models of Collective Behavior". *American Journal of Sociology* 83: 1420-1443.
- Green, Donald P., y Ian Shapiro. 1994. *Pathologies of Rational Choice Theory. A Critique of Applications in Political Science*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Greene, William. H. 1997. *Econometric Analysis*. 3rd ed. New Jersey: Prentice Hall.
- Gross, Kimberly Ann, y Lisa D'Ambrosio. 1999. "Media Framing, Causal Attribution and Emotions: An Experimental Investigation of the Framing of Emotive Response". Presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Atlanta.
- Grossman S.J., y Stiglitz, J.E. 1980. "On the impossibility of informationally efficient markets". *American Economic Review* 70: 393-408.
- Grumm, J.G. 1958. "Theories of electoral systems". *Midwest Journal of Political Science* 2: 357-376.
- Gschwend, Thomas. 2000. "Ticket-splitting and Strategic Voting. Evidence form the 1998 Election in Germany". Presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Washington, D.C.

- 2001a. *Strategic Voting in Mixed Electoral Systems*. Ph. D. diss. State University of Nueva York.
- 2001b. "Ticket-Splitting and Strategic Voting in Mixed Electoral Systems". Presented at the annual meeting of the American Political Association, San Francisco.
- Gujarati, Damodar N. 1995. *Basic econometrics*. 3rd ed. Nueva York: McGraw-Hill.
- Gunther, Richard. 1986. "Los partidos comunistas en España". En *Crisis y cambio: elecciones y partidos en la España de los años ochenta*, eds. José Juan Linz, y José Ramón Montero. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- 1989. "Leyes electorales, sistemas de partidos y elites: el caso español". *Revista española de investigaciones sociológicas* 47: 73-106.
- Gunther, Richard, y José Ramón Montero. 2001a. "The Anchors of Partisanship. A Comparative Analysis of Voting Behavior in Four Southern European Democracies". En *Parties, Politics, and Democracy in the New Southern Europe*, eds. Nikiforos Diamandouros, y Richard Gunther. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Gunther, Richard, y José Ramón Montero. 2001b. "Legitimidad, satisfacción y desafección en las nuevas democracias". En *Construcción de Europa. Democracia y Globalización*, ed. Ramón Máiz. Universidad de Santiago de Compostela: Servicio de Publicaciones e Intercambio Científico.
- Gunther, Richard, y Giacomo Sani. 1986. "¿Qué hubiera pasado si ...?: el impacto de la normativa electoral". En *Crisis y cambio; electores y partidos en la España de los años ochenta*, eds. Juan J. Linz., y José Ramón Montero. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- Gunther, Richard, Giacomo Sani, y Goldie Shabad. 1986. *El sistema de partidos en España. Génesis y evolución*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas/Siglo XXI.
- Gutting, Gary, ed. 1980. *Paradigms and Revolutions: Applications and Appraisals of Thomas Kuhn's Philosophy of Science*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame.

- Hare, T. 1859. *The Election of Representatives, Parliamentary and Municipal*. Londres: Longman, Roberts, Green.
- Hardin, Garret. 1968. "The Tragedy of the Commons". *Science* 162, 3859: 1243-1248.
- Harrop, Martin, y William L. Miller. 1987. *Elections and Voters. A Comparative Introduction*. Basingstoke: MacMillan Education.
- Hauser, Robert M. 1974. "Contextual Analysis Revisited". *Sociological Methods and Research* 2: 365-375.
- 1976. "Review Essay: On Boudon's Model of Social Mobility". *American Journal of Sociology* 81: 911-928.
- Heath, Anthony, y Geoff Evans. 1994. "Tactical Voting: Concepts, Measurement and Findings". *British Journal of Political Science* 24: 557-561.
- Heath, Anthony, Roger Jowell, John Curtice, Geoffrey Evans, Julia Fued, y Sharon Witherspon. 1991. *Understanding Political Change. The British Voter 1964-1987*. Oxford: Pergamon Press.
- Hedström, Peter. 1994. "Contagious Collectivities: On the Spatial Diffusion of Swedish Trade Unions". *American Journal of Sociology* 99: 1157-1179.
- 1998. "Rational imitation". En *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*, eds. Peter Hedström, y Richard Swedberg. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hedström, Peter, Richard Sandell, y Charlotta Stern. 2000. "Mesolevel Networks and the Diffusion of Social Movement: The Case of Swedish Social Democratic Party". *American Journal of Sociology* 106: 145-172.
- Hedström, Peter, y Richard Swedberg. 1996a. "Rational Choice, Empirical Research, and the Sociological Tradition". *European Sociological Review* 12: 127-146.
- 1996b. "Social Mechanisms". *Acta Sociologica* 39: 281-308.
- 1998, eds. *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Hempel, Carl G. 1962. "Explanation in Science and in History". En *Frontiers of Science and Philosophy*, ed. R.G. Colodny. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- 1994. "The Function of General Laws in History". *Journal of Philosophy* 39: 35-48.
- Hermens, F.A. 1941. *Democracy or Anarchy: A Study of Proportional Representation*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press.
- Hinich, Melvin J., y Michael C. Munger. 1994. *Ideology and the Theory of Political Choice*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- 1997. *Analytical politics*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Hoffman, Dale T. 1982. "A Model for Strategic Voting". *SIAM Journal of Applied Mathematics* 64: 426-448.
- Hofstetter, C. Richard. 1973. "Organizational activist: The bases of participation in amateur and professional groups". *American Politics Quarterly* 1: 244-276.
- Hogan, J. 1945. *Election and Representation*. Cork: Cork University Press.
- Holcombe, Arthur. 1910. "Direct primaries and the second ballot". *American Political Science Review* 5: 535-552.
- Holzbacker, Ronald L. 1999. "Campaign Communication and Strategic Responses to Change in the Electoral Environment". *Party Politics* 5: 439-469.
- Hollis, Martin. 1977. *Models of Man: Philosophical Thoughts on Social Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1998. *Filosofía de las ciencias sociales*. Barcelona: Ariel.
- Hong, C.G., y G.H. Hallet, Jr. 1926. *Proportional Representation*. Nueva York: MacMillan.
- Hopkin, Jonathan. 2000. *El partido de la transición. Ascenso y caída de la UCD*. Madrid: Acento.
- Horwill, G. 1925. *Proportional Representation: It's Dangers and Deffects*. Londres: Allen and Urwin.

- Hsieh, John F.S., Emerson M.S. Niou, y Philip Paolino. 1997. "Strategic Voting in the 1994 Taipei City Mayoral Election". *Electoral Studies* 16: 153-163.
- Huckfeldt, Robert. 1979. "Political Participation and Neighborhood Social Context". *American Journal of Political Science* 23: 579-592.
- 1983. "The Social Context of Political Change. Durability, Volatility and Social Influence". *American Political Science Review* 77: 929-944.
- 1984. "Political Loyalties and Social Class Ties. The Mechanisms of Contextual Influence". *American Journal of Political Science* 28: 399-417.
- 2001. "The Social Communication of Political Expertise". *American Journal of Political Science* 45: 425-438.
- Huckfeldt, Robert, y John Sprague. 1987. "Networks in Contexts. The Social Flow of Political Information" *American Political Science Review* 81: 1197-1216.
- 1988. "Choice, Social Structure, and Political Information: The Informational Coercion of Minorities". *American Journal of Political Science* 32: 467-482.
- 1991. "Discussant Effects on Vote Choice: Intimacy, Structure and Interdependence". *Journal of Politics* 53: 122-158.
- 1992. "Political Parties and Electoral Mobilization: Political Structure, Social Structure, and the Party Canvass". *American Political Science Review* 86: 70-86.
- 1993. "Citizens, Contexts and Politics". En *Political Science. The State of the Discipline II*, ed. Ada Finifter. Washington, D.C.. American Political Science Association.
- 1995. *Citizens, Politics, and Social Communication*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Huckfeldt, Robert, John Sprague y Jeffrey Levine, 2000. "The Dynamics of Collective Deliberation in the 1996 Election: Campaign Effects on Accessibility, Certainty, and Accuracy". *American Political Science Review* 94: 641-651.
- Hogan, James. 1945. *Election and Representation*. Cork: Cork University Press.

- Huneus, Carlos. 1985. *La Unión de Centro Democrático y la transición a la democracia en España*. Madrid; Centro de Investigaciones Sociológicas/Siglo XXI.
- Hunt, Scott, Robert Benford, y David Snow. 1994. "Identity Fields: Framing Process and the Social Construction of Movement Identities". En *New Social Movements: From Ideology to Identity*, eds. Enrique Laraña, Hank Jonson, y Joseph Gusfield. Philadelphia: Temple University Press.
- Iyengar, Shanto. 1991. *Is Anyone Responsible?* Chicago: University of Chicago Press.
- Iyengar, Shanto, y Donald R. Kinder. 1987. *News that matters*. Chicago: University of Chicago Press.
- Jacobs, Lawrence R., y Robert Y. Shapiro. 1994a. "Issues, Candidate Image, and Priming. The Use of Private Polls in Kennedy's 1960 Presidential Campaign". *American Political Science Review* 88: 527-540.
- 1994b. "Studying Substantive Democracy". *PS: Political Science and Politics* 27: 9-16.
- Jacobson, G.C. 1992. *The Politics of Congressional Elections*. Nueva York: HarperCollins.
- Jacoby, William G. 2000. "Issue Framing and Public Opinion and Government Spending". *American Journal of Political Science* 44: 750-767.
- Jesse, Eckhard. 1988. "Split-voting in the Federal Republic of Germany: An Analysis of the Federal Elections from 1953 to 1987". *Electoral Studies* 7: 109-124.
- Jesse, Neal G. 1999. "Candidate success in multi-member districts: an investigation of Duverger and Cox". *Electoral Studies* 18: 323-340.
- Johnston, Richard, André Blais, E. Brady, y Jean Crête. 1992. *Letting the People Decide: Dynamics of a Canadian Election*. Stanford: Stanford University Press.
- Johnston, Ron J., y Charlie J. Pattie. 1991. "Tactical Voting in Great Britain in 1983 and 1987: An Alternative Approach". *British Journal of Political Research* 21: 95-128.

- 1995. "The Impact of Spending on Party Constituency Campaigns at Recent British General Elections". *Party Politics* 1: 261-273.
- 1997. "Where's the Difference? Decomposing the Impact of Local Election Campaigns in Great Britain". *Electoral Studies* 16: 165-174.
- Jones, Bryan D. 1994. *Reconceiving Decision-Making in Democratic Politics: Attention, Choice, and Public Policy*. Chicago: University of Chicago Press.
- 1999. "Bounded Rationality". *Annual Review of Political Science* 2: 297-321.
- 2001. *Politics and the Architecture of Choice. Bounded Rationality and Governance*. Chicago: University of Chicago Press.
- Jones, Mark P. 1993. "Electoral Laws in Latin America and the Caribbean". *Electoral Studies* 12: 59-75.
- 1997. "Racial Heterogeneity and the Effective Number of Candidates in Majority Runoff Elections: Evidence From Louisiana". *Electoral Studies* 16: 349-358.
- Kahneman, Daniel, y Amos Tversky. 1982. "The psychology of preferences". *Science* 246: 126-142.
- 1984. "Choices, values, and frames". *American Psychologist* 39: 341-350.
- 1987. "Rational choice and the framing of decisions". En *Rational choice: The contrast between economics and psychology*, eds. Hillel J. Einhorn, y Robin M. Hogarth. Chicago: University of Chicago Press.
- Kahneman, David, y Amos Tversky, eds. 2000. *Choices, Values and Frames*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman, Daniel, P. Slovic, y Amos Tversky, eds. 1982. *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Kalyvas, Stathis N. 1996. *The Rise of Christian Democracy in Europe*. Ithaca: Cornell University Press.

- Kan, Kamhon, y C.C. Yang. 2001. "On expressive voting: Evidence from the 1988 U.S. presidential election". *Public Choice* 108: 295-312.
- Karp, Jeffrey A., Jack Vowles, Susan A. Banducci, y Todd Donovan. 2002. "Strategic Voting, Party Activist, and Candidate Effects: Testing Explanations for Split Voting in New Zealand's New Mixed System". *Electoral Studies* 21: 1-22.
- Katz, Elihu, y Paul F. Lazarsfeld. 1955. *Personal Influence*. Glencoe, IL: Free Press.
- Katz, Jonathan N., y Gary King. 1999. "A Statistical Model for Multiparty Electoral Data". *American Political Science Review* 93: 15-32.
- Kelley, Jonathan, e Ian McAllister. 1985. "Social Context and Electoral Behavior in Britain". *American Journal of Political Science* 29: 564-586.
- Kellstedt, Paul M. 2000. "Media Framing and the Dynamics of Racial Policy Preferences". *American Journal of Political Science* 44: 239-255.
- Key, V.O. Jr. 1949. *Southern Politics in State and Nation*. Nueva York: Knopf.
- 1955. "A Theory of Critical Elections". *Journal of Politics* 17: 3-18.
- 1966. *The Responsible Electorate. Rationality in Presidential Voting, 1936-1960*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Kim, Heemin, y Richard C. Fording. 2001. "Does Tactical Voting Matter? The Political Impact of Tactical Voting in Recent British Elections". *Comparative Political Studies* 34: 294-311.
- Kim, HeeMin, y Tatiana Kostadinova. 2001. "Does Tactical Voting Matter? The Political Impact of Tactical Voting in Canadian Elections". Presented at the annual meeting of the American Political Science Association, San Francisco.
- Kim, Jae-On, y Mahn-Geum Ohn. 1992. "A theory of minor-party persistence: Election rule, social cleavage, and the number of political parties". *Social Forces* 70: 575-599.

- Kinder, Donald R. 1998. "Communication and Opinion". *Annual Review of Political Science* 1: 167--197.
- Kinder, Donald R., y Lynn M. Sanders. 1990. "Mimicking Political Debate with Survey Questions: The Case of White Opinion on Affirmative Action for Blacks". *Social Cognition* 8: 73-103.
- 1996. *Divided by Color: Racial Politics and Democratic Ideals*. Chicago. University of Chicago Press.
- King, Gary. 1989. *Unifying Political Methodology: The Likelihood of Theory of Statistical Inference*. Nueva York: Cambridge University Press.
- 1997. *A Solution to the Ecological Inference Problem*. Princeton: Princeton University Press.
- 1999. "The Future of Ecological Inference Research: A Comment on Fredman et al.". *Journal of the American Statistical Association* 94: 355-357.
- King, Gary, Robert O. Keohane, y Sidney Verba. 2000. *El diseño de la investigación social. La inferencia científica en los estudios cualitativos*. Madrid: Alianza.
- Kitschelt, Herbert. 1994a. *The transformation of European social democracy*. Cambridge, Nueva York: Cambridge University Press.
- 1994b. "Los partidos políticos en Europa Occidental y el reto de la izquierda libertaria". En *Entre la modernidad y el postmaterialismo*, ed. Wolfgang Merkel. Madrid: Alianza Universidad.
- Kleppner, P. 1982. *Who voted?* Nueva York: Praeger.
- Knack, Stephen. 1992. "Civic Norms, Social Sanctions and Voter Turnout". *Rationality and Society* 4: 133-156.
- 1994. "Does rain help the Republicans? Theory and evidence on turnout and the vote". *Public Choice* 79: 187-209.
- Knoke, David. 1990. *Organizing for Collective Action: The Political Economies of Associations*. Nueva York: Aldine de Gruyter.
- Kohno, Masaru. 1995. "Do Japanese Voters Vote Strategically?" Presented at the British Columbia Political Studies Association

- Conference Simon Fraser University Burnaby, British Columbia.
- Kreps, D.M. 1990. *A Course in Microeconomic Theory*. NJ: Princeton University Press.
- Kriesi, Hanspeter. 1998. "Straightforward and Strategic Voting in the Elections for the Swiss Council of States in 1995". *Electoral Studies* 17: 45-59.
- Krosnick Jon A., y Donald R. Kinder. 1990. "Altering the Foundations of Support for the President through Priming". *American Political Science Review* 84: 497-512.
- Kuhn, Thomas S. 1962. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kuklinski, James H., ed. 2001. *Citizens and Politics. Perspectives from Political Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 2002. *Thinking about Political Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kuklinski, James H., y Norman L. Hurley. 1996. "It's a Matter of Interpretation". En *Political Persuasion and Attitude Change*, eds. Diana Mutz, Paul M. Sniderman, y Richard A. Brody. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Kuklinski, James H., Paul J. Quirk, Jennifer Jerit, y Robert F. Rich. 2001. "The Political Environment and Citizen Competence". *American Journal of Political Science* 45: 410-424.
- Laakso, Markku, y Rein Taagepera. 1979. "Effective number of parties. A measure with applications to West Europe". *Comparative Political Studies* 12: 3-27.
- Lago Peñas, Ignacio. 1998. *La proporcionalidad electoral en España: los sistemas electorales del Congreso de los Diputados, autonómicos y para el Parlamento Europeo*. Tesis de Licenciatura. Universidad de Santiago de Compostela.
- 2003. "Cleavages and Thresholds: The Political Consequences of Electoral Laws in Spanish Autonomous Communities". *Electoral Studies*, en prensa.

- Lago Peñas, Ignacio, y Santiago Lago Peñas. 2000. "El sistema electoral español: una cuantificación de sus efectos "mecánico" y "psicológico". *Revista de Estudios Políticos* (nueva época) 107: 225-250.
- Laitin, David D. 1998. *Identity in formation: the Russian-speaking populations in the near abroad*. Ithaca: Cornell University Press.
- Lalljee M., y Geoffrey Evans. 1998. "Political talk and the stability and consistency of political orientation". *British Journal of Social Psychology* 37: 203-212.
- Langston, Kenneth P., y Ronald Rappoport. 1975. "Social Structure, Social Context, and Partisan Mobilization: Urban Workers in Chile". *Comparative Political Studies* 8: 318-344.
- Lanoue, David J., y Shaun Bowler. 1992. "The Sources of Tactical Voting in British Parliamentary Elections, 1973-1987". *Political Behavior* 14: 141-157.
- Lau, Richard. 1985. "Two Explanations for Negativity Effects in Political Behavior". *American Journal of Political Science* 29: 119-138.
- Lau, Richard R., Richard A. Smith, y Susan T. Fiske. 1991. "Political Beliefs, Policy Interpretations, and Political Persuasion". *Journal of Policies* 53: 644-675.
- Lazarsfeld, Paul F., Bernard Berelson, y Hazel Gaudet. [1944] 1968. *The People's Choice: How the Voter Makes Up His Mind in a Presidential Election*. 3rd ed. Nueva York: Columbia University Press.
- Lazarsfeld, Paul F., y Herbert Menzel. 1963. "Mass Media and Personal Influence". En *The Science of Human Communication*, ed. Wilbur Schramm. Nueva York: Basic Books.
- Ledyard, John O. 1984. "The Pure Theory of Large Two-Candidate Elections". *Public Choice* 44: 7-41.
- Leighley, Jan E. 1990. "Social Interaction and Contextual Influences on Political Participation". *American Politics Quarterly* 18: 459-475.

- 1996. "Group Membership and the Mobilization of Political Participation". *The Journal of Politics* 58: 447-463.
- Lemieux, P. 1977. *The Liberal Party and British Political Change: 1955-1974*. Ph.D. diss. Massachusetts Institute of Technology.
- Leys, Colin. 1959. "Models, Theories and the Theory of Political Parties". *Political Parties* 7: 127-146.
- Lijphart, Arend. 1984. *Democracies: Patterns of majoritarian and consensus government in twenty-one countries*. New Haven, CT: Yale University Press.
- 1990. "The Political Consequences of Electoral Laws, 1945-1985". *American Political Science Review* 84: 481-496.
- 1994. *Electoral Systems and Party Systems. A Study of Twenty-Seven Democracies, 1945-1990*. Oxford: Oxford University Press.
- 1999. *Patterns of Democracy, Government Forms and Performance in Thirty-six Countries*. New Haven: Yale University Press.
- Lindenberg, Siegwart. 1996. "Choice-Centered versus Subject-Centered Theories in the Social Sciences: The Influence of Simplification on *Explananda*". *European Sociological Review* 12: 147-157.
- Linderberg, Siegwert, y Bruno S. Frey. 1993. "Alternatives, Frames, and Relative Prices: A Broader View of Rational Choice Theory". *Acta Sociologica* 36: 191-205.
- Linz, José Juan, Manuel Gómez-Reino, Francisco A. Orizo, y Darío Vila. 1981. *Informe sociológico sobre el cambio político en España 1975-81: IV Informe FOESSA*. vol. 1, Madrid: Euramérica.
- Linz, José Juan, y José Ramón Montero. 1999. *The Party Systems of Spain. Olds Cleavages and New Challenges*. Madrid: Instituto Juan March.
- Lipset, Seymour Martin [1959] 1981. *Political man: the social bases of politics*. Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University Press.

Comentario [cl1]:

- Lipset, Seymour Martin, y Stein Rokkan, 1967. *Party systems and voter alignments: Cross-national perspectives*. Nueva York: Free Press.
- Little, Daniel. 1998 *Microfoundations, Method, and Causation*. Brunswick: Transaction.
- Lodge, Milton. 1995. "Toward a procedural model of candidate evaluations". En *Political Judgement. Structure and Process*, eds. Milton Lodge, y Kathleen H. McGraw. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Lodge, Milton, y Ruth Hamill. 1986. "A Partisan Schema for Political Information Processing". *American Political Science Review* 80: 505-519.
- Lodge, Milton, Kathleen McGraw, y Patrick Stroh. 1989. "An Impression-Driven Model of Candidate Evaluation". *American Political Science Review* 83: 399-419.
- Lodge, Milton, y Charles Taber. 2000. "Three Steps Toward a Theory of Motivated Reasoning". En *Elements of Reason. Cognition, Choice, and the Bounds of Rationality*, eds. Arthur Lupia, Mathew D. McCubbins, y Samuel L. Popkin. Nueva York: Cambridge University Press.
- Long, Scott J. 1997. *Regression Models for Categorical and Limited Dependent Variables*. *Advanced Quantitative Techniques in the Social Sciences*, no 7. Thousands Oaks, CA: Sage.
- Long, Scott J, y Jeremy Freese. 2001. *Regression models for categorical dependent variables using Stata*. College Station, Texas: Stata Corporation.
- Lowell, A.L. 1896. *Governments and Parties in Continental Europe* (2 vols.). Boston: Houghton Mifflin.
- Lucas, Robert E. 1980. "Methods and problems in business cycle theory". *Journal of Money, Credit and Banking* 12: 696-715.
- Lupia, Arthur. 1994. "Shortcuts versus Encyclopedias: Information and Voting Behavior in California Insurance Reforms Elections". *American Political Science Review* 88: 63-76.

- 2001. "A *Logic of Expressive Choice* by Alexander A. Schuessler". *Political Psychology* 22: 853-857.
- Lupia, 2002. "Who Can Persuade Whom? Implications from the Nexus of Psychology and Rational Choice Theory". En *Thinking about Political Psychology*, ed. James H. Kuklinski. Nueva York: Cambridge University Press.
- Lupia, Arthur, y Matthew D. McCubbins. 1998. *The Democratic Dilemma. Can Citizens Learn What They Need To Know?* Nueva York: Cambridge University Press.
- 2000. "The Institutional Foundations of Political Competence: How Citizens Learn What They Need to Know". En *Elements of Reason. Cognition, Choice, and the Bounds of Rationality*, eds. Arthur Lupia, Mathew D. McCubbins, y Samuel L. Popkin. Nueva York: Cambridge University Press.
- Lupia, Arthur, Mathew D. McCubbins, y Samuel L. Popkin. 2000. *Elements of Reason. Cognition, Choice, and the Bounds of Rationality*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Luskin, R.C. 1987. "Measuring Political Sophistication", *American Journal of Political Science* 31: 856-899.
- MacKuen, Michael. 1984. "Exposure to Information, Belief to Integration, and Individual Responsiveness to Agenda Change". *American Political Science Review* 78: 372-391.
- MacKuen, Michael, y Courtney Brown. 1987. "Political Change and Attitude Change". *American Political Science Review* 81: 471-490.
- Magaloni, Beatriz. 1997. *The Dynamics of dominant party decline: the Mexican transition to multipartyism*. Ph. D. diss. Duke University, Durham, N.C.
- 2000. "Multiple Party Systems, Coordination Dilemmas and Federalism: Mexico 1987-1998". Presented at the 2000 American Political Science Association Meeting, Washington DC.
- Máiz, Ramón. 1997. "Nacionalismo y movilización política: un análisis pluridimensional de la construcción de las naciones". *Zona Abierta* 79: 167-216.

- Manin, Bernard. 1997. *The Principles of Representative Governments*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Manheim, Jarol B. 1991. *All of the People All the Time. Strategic Communitation and American Politics*. Armensk, NY: ME. Sharge.
- Maravall, José María. 1984. *La política de la transición*. Madrid: Taurus.
- 1999. "Accountability and Manipulation". En *Democracy, accountability and representation*, eds. Adam Przeworski, Susan C. Stokes, y Bernard Manin. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marcus, George E., W. Russell Neuman, y Michael MacKuen. 2000. *Affective intelligence and political judgment*. Chicago, Ill: University of Chicago Press.
- March, James G. 1994. *A Primer on Decision Making*. Nueva York: Free Press.
- Marini, Margaret, y Burton Singer. 1988. "Causality in the Social Sciences". En *Sociological methodology 1988*, ed. Clifford Clogg. American Sociological Association.
- Matusaka, John G. 1993. "Election Closeness and Voter Turnout: Evidence from California Ballot Propositions". *Public Choice* 76: 313-334.
- Matusaka, John G., y Filip Palda. 1993. "The Downsian voter meets the ecological fallacy". *Public Choice* 77: 855-878.
- 1999. "Voter turnout: How much can we explain?" *Public Choice* 98: 431-446.
- Mayer, Thomas. 1993. *Truth versus precision in economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mayer, L.S., e I.J. Good. 1975. "Is minimax regret applicable to voting decisions?". *American Political Science Review* 69: 916-917.
- McAllister, Ian, y Stephen White. 2000. "Split ticket voting in the 1995 Russian Duma elections". *Electoral Studies* 19: 563-576.
- McAdam, Doug, John D. McCarthy, y Mayer N. Zald, eds. 1999. *Movimientos sociales: perspectivas comparadas*.

- Oportunidades políticas, estructuras de movilización y marcos interpretativos culturales*. Madrid: Istmo.
- McClendon, McKee J., y David J. O'Brien. 1988. "Question-order effects on subjective well-being". *Public Opinion Quarterly* 52: 351-364.
- McFadden, D. 1973. "Conditional logit analysis of qualitative choice behavior". En *Frontiers of Econometrics*, ed. P. Zarembka. Nueva York: Academia Press.
- McGraw, Kathleen M., Samuel Best, y Richard Timpono. 1995. "What They Say or What They Do? The Impact of Elite Explanations and Policy Outcome on Public Opinion". *American Journal of Political Science* 39: 53-74.
- McGuire, William J. 1968. "Personality and Susceptibility to Social Influence". En *Handbook of Personality Theory and Research*, eds. E.F. Borgatta y W.W. Lambert. Chicago: Rand McNally.
- 1985. "Attitudes and attitude change". En *The Handbook of Social Psychology*, eds. Gardner Lindzey y Elliot Aronson. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- McKelvey, Richard, y Richard Niemi. 1978. "A Multistage Representation of Sophisticated Voting for Binary Procedures". *Journal of Economic Theory* 18: 1-22.
- McPhee, W.N., R.B. Smith, y J. Ferguson. 1963. "A theory of informal social influence". En *Formal Theories of Mass Behavior*, eds. W.N. McPhee. Nueva York: Free Press.
- Meehl, P.E. 1977. "The Selfish Voter Paradox and the Thrown-away Vote Argument". *American Political Science Review* 61: 11-30.
- Méndez, Mónica. 2000. *La estrategia organizativa del Partido Socialista Obrero Español, 1975-1996*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Merrill III, Samuel, y Bernard Grofman. 1999. *A Unified Theory of Voting*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Merton, Robert K. 1968. *Social Theory and Social Structure*. Nueva York: Free Press.

- Milbrath, Lester W., y M.L. Goel. 1977. *Political participation: How and why do people get involved in politics*. Chicago: Rand McNally.
- Mill, John Stuart. 1910 [1861]. *Considerations on representative government*. En *Utilitarianism, Liberty and Representative Government*, eds. A.D. Lindsey. Londres: Everyman Library Editions.
- Miller, Joanne M., y Jon A. Krosnick. 1996. "News Media Impact on the Ingredients of Presidential Evaluation. A Program of Research on the Priming Hypothesis". En *Political Persuasion and Attitude Change*, eds. Diana Mutz, Paul M. Sniderman, y Richard A. Brody. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- 1998. "Mass Media Impact on the Ingredients of Presidential Evaluations: Politically Knowledgeable Citizens Learn from a Trusted Source of Information". Ohio State University, manuscrito.
- 2000. "New Media Impact on the Ingredients of Presidential Evaluations: Politically Knowledgeable Citizens Are Guided by a Trusted Source". *American Journal of Political Science* 44: 295-309.
- Miller, Warren E. 1956. "One-Party Politics and the Voter". *American Political Science Review* 50: 707-725.
- Milne, R.S., y M.C. Mackenzie. 1954. *Straight Fights*. Londres: Hansard Society.
- Mondak, Jeffrey J. 1993. "Source Cues and Policy Approval: The Cognitive Dynamics of Public Support for the Reagan Agenda". *American Journal of Political Science* 37: 186-212.
- Monroe, Burt L., y Amanda G. Rose. 2002. "Electoral Systems and Unimagined Consequences. Partisan Effects of Districted Proportional Representation". *American Journal of Political Science* 46: 67-89.
- Montero, José Ramón. 1992. "Las elecciones legislativas". En *Transición política y consolidación democrática en España (1975-1986)*, ed. Ramón Cotarelo. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

- 1994. “Sobre las preferencias electorales en España: fragmentación y polarización (1976-1993)”. En *Comportamiento político y electoral*, ed. Pilar del Castillo. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- 1997. “El debate sobre el sistema electoral: rendimientos, criterios y propuestas de reforma”. *Revista de Estudios Políticos* (nueva época) 95: 9-46.
- 1998. *Stabilising the Democrating Order*. Madrid: Instituto Juan March.
- Montero, José Ramón, Francisco F. Llera y Mariano Torcal. 1992. “Sistemas electorales en España: una recapitulación”. *Revista española de investigaciones sociológicas* 58: 7-56.
- Montero, José Ramón, y Richard Gunther. 1994. “Sistemas “cerrados” y listas “abiertas”: sobre algunas propuestas de reforma del sistema electoral en España”. En *La reforma del sistema electoral español*. José Ramón Montero, Richard Gunther, José Ignacio Wert, Julián Santamaría, y Miguel Ángel Abad. Madrid: Cuadernos del Centro de Estudios Constitucionales.
- Montero, José Ramón, Richard Gunther, y Mariano Torcal. 1998. “Actitudes hacia la democracia en España: legitimidad, descontento y desafección”. *Revista española de investigaciones sociológicas* 83: 9-49.
- Montero, José Ramón, y Josep María Vallés. 1992. “El debate sobre la reforma electoral: ¿para qué las reformas?”. *Claves de razón práctica* 22: 2-11.
- Morton, Rebeca. 1987. “A Group Voting Model of Public Good Provision”. *Social Choice and Welfare* 4.
- 1991. “Groups in Rational Turnout Models”. *American Journal of Political Science* 35: 758-776.
- Moser, Robert G., y Ethan Scheiner. 2000. “A Cross-National Study of Strategic Voting in Mixed Electoral Systems”. Presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Washington, D.C.
- Mueller, Dennis C. 1989. *Public Choice II*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Myatt, David P. 1999. *A New Theory of Strategic Voting*. Nuffield College Economics Discussion Paper 1999-W21.
- 2000. *Multi-party Tactical Voting Incentives*. Nuffield College Economics Discussion Paper 2000-W19.
- 2002a. *A New Theory of Strategic Voting*. Nuffield College Economics Discussion Paper 2002-W12.
- 2002b. *Idiosyncrasy, Information, and the Impact of Strategic Voting*. Nuffield College Economics Discussion Paper 2002-W14.
- Myerson, Roger, y Robert Weber. 1993. "A Theory of Voting Equilibria". *SIAM. Journal of Applied Mathematics* 42: 751-761.
- Nelson, Thomas E., y Donald R. Kinder. 1996. "Issue Framing and Group-Centrism in American Public Opinion". *The Journal of Politics* 58: 1050-1078.
- Nelson, Thomas E., Rosalee A. Clawson, y Zoe M. Oxley. 1997. "Media Framing of a Civil Liberties Conflict and Its Effect on Tolerance". *American Political Science Review* 91: 567-583.
- Nelson, Thomas E., y Zoe M. Oxley. 1999. "Issue Framing Effect on Belief Importance and Opinion". *The Journal of Politics* 61: 1040-1067.
- Nelson, Thomas E., Zoe M. Oxley, y Rosalee A. Clawson. 1997. "Towards a Psychology of Framing Effects". *Political Behavior* 19: 221-246.
- Neuman, W.R. 1986. *The Paradox of Mass Politics: Knowledge and Opinion in the American Electorate*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Nie, Norman H., Sidney Verba, y John R. Petrocik. 1979. *The Changing American Voter*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Niemi, Richard G. 1976. "Costs of Voting and Nonvoting". *Public Choice* 27: 115-119.
- Niemi, Richard G., Bingham Powell, Jr., Harold W. Stanley, y C. Lawrence Evans. 1985. "Testing the Converse Partisanship Model with New Electorates". *Comparative Political Studies* 18: 300-322.

- Niemi, Richard G., y Herbert F. Weisberg, eds. 2001. *Controversies in Voting Behavior*. Washington, D.C.: CQ Press.
- Niemi, R.G., G. Whitten, y M.N. Franklin. 1992. "Constituency Characteristics, Individual Characteristics and Tactical Voting in the 1988 British General Election". *British Journal of Political Science* 22: 229-254.
- 1993. "People Who Live in Glass Houses. A Response to Evans and Heath's Critique of our Note on Tactical Voting". *British Journal of Political Science* 23: 549-563.
- Norkus, Zenonas. 2000. "Max Weber's Interpretative Sociology and Rational Choice Approach". *Rationality and Society* 12: 259-282.
- Norris, Pippa. 1998. "Introduction". En *Elections and voting behaviour: new challenges, new perspectives*, ed. Pippa Norris. Aldershot: Ashgate Publishing Limited.
- North, Douglass C. 1993. "What do we mean by rationality?". *Public Choice* 72: 159-162.
- Olsen, Marvin E. 1972. "Social participation and voter turnout: A multivariate analysis". *American Sociological Review* 37: 317-332.
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ordeshook, Peter, y Thomas Schwartz. 1987. "Agendas and the Control of Political Outcomes". *American Political Science Review* 81: 179-199.
- Ordeshook Peter C., y Olga Shvetsova. 1994. "Ethnic Heterogeneity, District Magnitude, and the Number of Parties". *American Journal of Political Science* 81: 179-199.
- Ordeshook, Peter C., y Langche Zeng. 1997. "Rational Voters and Strategic Voting. Evidence from the 1968, 1980 and 1992 Elections". *Journal of Theoretical Politics* 9: 167-187.
- Ottai, V., y R.S. Wyer, Jr. 1990. "The Cognitive Mediators of Political Choice: Toward a Comprehensive Model of Political Information Processing". En *Models of strategic choice in*

- politics*, ed. Peter C. Ordeshook. Ann Arbor, Michigan: University of Michigan Press.
- Overbye, Einar. 1995. "Making a case for rational, self-regarding, "ethical" voter ... and solving the "Paradox of not voting" in the process". *European Journal of Political Research* 27: 369-396.
- Page, Benjamin I. 1976. "The Theory of Political Ambiguity". *American Political Science Review* 62: 25-42.
- Page, Benjamin I., y R.Y. Shapiro. 1983. "Effects of Public Opinion on Policy". *American Political Science Review* 77: 175-190.
- 1992. *The rational public: fifty years of trends in Americans' policy preferences*. Chicago: University of Chicago Press.
- Palfrey, Thomas R. 1989. "A Mathematical Proof of Duverger's Law". en *Models of strategic choice in politics*, ed. Peter C. Ordeshook. Ann Arbor, Michigan: University of Michigan Press.
- Palfrey, Thomas R., y Rosenthal, Howard. 1983. "A Strategic Calculus of Voting". *Public Choice* 41: 7-53.
- 1985. "Voter Participation and Strategic Uncertainty". *American Political Science Review* 79: 62-78.
- Pattie, Charles J., y Ron Johnston. 2001. "Talk as a political context: conversation and electoral change in British elections, 1992-1997". *Electoral Studies* 20: 17-40.
- Pattie, Charles J., Ron J. Johnston, y E.A. Fieldhouse. 1995. "Winning the local vote: The Effectiveness of Constituency Campaign in Great Britain, 1983-1992". *American Political Science Review* 89: 969-983.
- Pattie, Charles J., Paul Whiteley, Ron Johnston, y Patrick Seyd. 1994. "Measuring Local Campaign Effects: Labour Party Constituency Campaigning at the 1987 General Election". *Political Studies* 42: 469-479.
- Payne, John W., James R. Bettman, y Eric J. Johnson. 1992. "Behavioral Decision Research: A Constructive Processing Perspective". *Annual Review of Psychology* 43: 87-131.

- Penadés, Alberto. 1999. "El sistema electoral español (1977-1996)" En *En torno a la democracia en España. Temas abiertos del sistema político español*, eds. José Luis Paniagua, y Juan Carlos Monedero. Madrid: Tecnos.
- 2000. *Los sistemas elementales de representación*. Madrid: Instituto Juan March.
- Petrocik, John R. 1996. "Issue ownership in presidential elections, with a 1980 case study". *American Journal of Political Science* 40: 825-850.
- Petty, R., y J. Cacioppo. 1986. *Communication and Persuasion: Central and Peripheral Routes to Attitude Change*. Nueva York: Springer-Verlag.
- Petty R.E., y D.T. Wegener. 1998. "Attitude change: multiple roles for persuasion variables" En *Handbook of Social Psychology*, eds. D.T. Gilbert, S.T. Fiske, y G. Lindzey. Boston: McGraw-Hill.
- Pitkin, Hanna F. 1967. *The Concept of Representation*. Berkeley: University of California Press.
- Piven, F.F., y R.A. Cloward. 1988. *Why Americans don't vote*. Nueva York: Pantheon.
- Pollock, Phillips H. III. 1982. "Organizations as agents of mobilization: How does group activity affect political participation". *American Journal of Political Science* 26: 485-503.
- Pomper, Gerald M. 1972. "From Confusion to Clarity: Issues and American Voters, 1956-1968". *American Political Science Review* 66: 415-428.
- Popkin, Samuel L. 1991. *The Reasoning Voter. Communication and Persuasion in Presidential Campaigns*. Chicago: University of Chicago Press.
- Popper, Karl R. 1968. *The logic of scientific discovery*. Londres: Hutchinson.
- 1997. *El mito del marco común. En defensa de la ciencia y la racionalidad*. Barcelona: Paidós.

- Powell, G. Bingham. 1980. "Voting Turnout in Thirty Democracies". En *Electoral Participation*, ed. Richard Rose. Londres: Sage.
- 1982. *Contemporary democracies: Participation, stability and violence*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- 1986. "American Voter Turnout in Comparative Perspective". *American Political Science Review* 80: 17-43.
- Prewitt, Kenneth, y Norman Nie. 1971. "Review article: election studies of the Survey Research Center". *British Journal of Political Science* 1: 479-502.
- Price, Vincent, y David Tewksbury. 1997. "News Values and Public Opinion: A Theoretical Account of Media Framing and Framing". En *Progress in the Communication Sciences* vol. 13, eds. G. Barnett, y F.J. Boster. Greenwich, CT: Ablex.
- Przeworski, Adam. 1974. "Contextual Models of Political Behavior". *Political Methodology* 3: 18-198.
- 1985. "Marxism and Rational Choice". *Politics and Society* 14: 379-409.
- Przeworski, Adam, y John Sprague. 1986. *Paper Stones. A History of Electoral Socialism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Przeworski, Adam, Susan C. Stokes, y Bernard Manin, eds. 1999. *Democracy, Accountability and Representation*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Putnam, Robert D. 1966. "Political Attitudes and the Local Community". *American Political Science Review* 60: 640-654.
- 2000. *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. Nueva York: Simon & Schuster.
- Quattrone, G.A., y A. Tversky. 1987. "Self-deception and the voter's illusion". En *The multiple self*, ed. Jon Elster. Cambridge: Cambridge University Press.
- Quinn, Kevin M., Andrew D. Martin, y Andrew B. Whittford. 1999. "Voter Choice in Multiparty Democracies: A Test of Competing Theories and Models". *American Journal of Political Science* 43: 1231-1247.
- Rabin, Matthew. 1998. "Psychology and Economics". *Journal of Economic Literature* 36: 11-46.

- Radcliff, Benjamin, y Patricia Davis. 2000. "Labor Organization and Electoral Participation in Industrial Democracies". *American Journal of Political Science* 44: 132-141.
- Rae, Douglas W. [1971] 1977. *Leyes electorales y sistemas de partidos*. Madrid: CITEP.
- 1993. "Análisis del sistema electoral español en el marco de la representación proporcional". En *Quince años de experiencia. El sistema electoral español*. Douglas W. Rae, y Victoriano Ramírez. Madrid: McGraw-Hill.
- Ramiro, Luis. 2002. *La estrategia del PCE: Izquierda Unida, 1986-2000*. De próxima aparición en Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Reed, Steven R. 1991. "Structure and Behaviour: Extending Duverger's Law to the Japanese case". *British Journal of Political Science* 20: 335-356.
- 1999. "Strategic Voting in the 1996 Japanese General Election". *Comparative Political Studies* 32: 257-270.
- 2001. "Duverger's Law is Working in Italy". *Comparative Political Studies* 34: 312-327.
- Reese, Setephen D., Oscar H. Gandy, Jr, y August E. Grant, eds. 2001. *Framing Public Life. Perspectives on Media and our Understanding of the Social World*. New Jersey: Lawrence Erlbawn Associates.
- Repass, David E. 1971. "Issue Saliencie and Party Choice". *American Political Science Review* 65: 389-400.
- Riba, Clara. 2000. "Voto dual y abstención diferencial. Un estudio sobre el comportamiento electoral en Cataluña". *Revista española de investigaciones sociológicas* 91: 59-88.
- Riba, Clara, y Albert Padró-Solanet. 1995. "Strategic Behavior in Proportional Electoral Systems: The Case of Spain". Presented at the 1995 ECPR Joint session of Wokshops, Burdeos.
- Riker, William H. 1982. "The Two-Party System and Duvergers's Law: An Essay on the History of Political Science". *American Political Science Review* 76: 753-766.
- 1986a. *The art of political manipulation*. New Haven, Conn: Yale University Press.

- 1986b. "Duverger's Law Revisited". En *Electoral Laws and Their Political Consequences*, eds. Bernard Groffman, y Arend Lijphart. Nueva York: Agathon Press.
- 1993. "Introduction". En *Agenda Formation*, ed. William H. Riker. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Riker, William H., y Peter C. Ordeshook. 1968. "A Theory of the Calculus of Voting". *American Political Science Review* 62: 25-42.
- 1973. *An Introduction to Positive Political Theory*. Englewood Cliffs.
- Roberts, Geoffrey K. 1988. "The 'Second Vote' Campaign Strategy of the West German Free Democratic Party". *European Journal of European Research* 16: 317-337.
- Roch, Christine M., John T. Scholz, y Kathleen M. McGraw. 2000. "Social Networks and Citizen Response to Legal Response". *American Journal of Political Science* 44: 777-791.
- Rogers, Everett M. 1983. *Diffusion of innovations*. 3rd ed. Nueva York: Free Press.
- Rose, Richard. 2000. "Ticket Splitting". En *International Encyclopedia of Elections*, ed. Richard Rose. Londres: MacMillan.
- Rosenstone, Steven J., Roy L. Behr, y Edward H. Lazarus. 1984. *Third Parties in America. Citizen Response to Major Party Failure*. Princeton: Princeton University Press.
- Rosenstone, Steven. J., y John M. Hansen. 1993. *Mobilization, participation, and democracy in America*. Nueva York: Macmillan Pub. Co.
- Salmon, Wesley. 1989. *Four Decades of Scientific Explanation*. Minneapolis: University of Minnesota.
- Sallach, David L., Nicholas Babchuk, y Alan Booth. 1972. "Social involvement and political activity: Another view". *Social Science Quarterly* 52: 879-892.
- Samuels, David y Richard Snyder. 2001. "The Value of a Vote: Malapportionment in Comparative Perspective". *British Journal of Political Science* 31: 651-671.

- Sánchez-Cuenca, Ignacio. 2000. "A non-strategic explanation of second preference voting. The case of Spain". Madrid: Instituto Juan March.
- Santamaría, Julián. 1984. "Elecciones generales de 1982 y consolidación de la democracia". *Revista española de investigaciones sociológicas* 28: 7-17.
- Sargent, T.J. 1982. "Beyond demand and supply curves in macroeconomics". *American Economic Review: Papers and Proceedings* 72: 382-389.
- Sartori, Giovanni. 1968. "Political Development and Political Engineering". En *Public Policy*, eds. John D. Montgomery, y Albert O. Hirschman. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1969. "From the sociology of politics to political sociology". En *Politics and the Social Sciences*, ed. Seymour M. Lipset. Nueva York: Oxford University Press.
- 1976. *Parties and Party Systems: A Framework for Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1986. "The Influence of Electoral Systems: Faulty Laws or Faulty Method?". En *Electoral Laws and Their Political Consequences*, eds. Bernard Groffman, y Arend Lijphart. Nueva York: Agathon Press.
- 1994. *Comparative and Constitutional Engineering. An Inquiry into Structures, Incentives and Outcomes*. Londres: Macmillan.
- Satterthwaite, Mark A. 1975. "Strategy-Proofness and Arrow's Conditions: Existence and Correspondence Theorems for Voting Procedures and Social Welfare Functions". *Journal of Economic Theory* 10: 1-7.
- Schattschneider, E.E. 1942. *Party Government*. Reprint. Westport, CT: Greenwood.
- 1960. *The Semisovereign People*. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.
- Schelling, Thomas C. 1960. *The Strategy of Conflict*. Harvard: Harvard University Press.

- 1989. *Micromotivos y macroconducta*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Schuessler, Alexander A. 2000a. "Expressive Voting". *Rationality and Society* 12: 87-119.
- 2000b. *A Logic of Expressive Voting*. Princeton: Princeton University Press.
- Schöm, Donald A., y Martin Rein. 1994. *Frame Reflection: Toward the Resolution of Intractable Policy Controversies*. Nueva York: Basic Books.
- Schuman, Howard, y Stanley Presser. 1982. *Questions and answers in attitudes surveys: Experiments on question form, wording and context*. Nueva York: Academic Press.
- Schwartz, Thomas. 1987. "Your vote counts an account of the way it is counted. An institutional solution to the paradox of not voting". *Public Choice* 54: 101-121.
- Shepsle, Keneth A. 1991. *Models of Multiparty Competition*. Chur, Switzerland: Harvard Academic Publishers.
- Shepsle, Keneth, y Barry Weingast. 1984. "Uncovered Sets and Sophisticated Voting Outcomes with Implications for Agenda Control". *American Journal of Political Science* 28: 49-74.
- Shively, W.P. 1970. "The elusive psychological factor: A test for the impact of electoral systems on voter's behavior". *Comparative Politics* 3: 115-125.
- Shugart, Matthew S. 1985. "The Two Effects of District Magnitude: Venezuela as a Crucial Experiment". *European Journal of Political Research* 13: 353-364.
- Shugart, Matthew Soberg y Martin P. Wattenberg, eds. 2001. *Mixed-member electoral systems : the best of both worlds?* Oxford, New York: Oxford University Press.
- Simon, Herbert A. [1956] 1992. "Rational Choice and Structure of the Environment". En *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*, eds. Massimo Egidi, y Robin Marris. Aldershot: Edward Elgar.
- 1957. *Models of man: Social and Rational*. Nueva York: Wiley.

- 1979a. "The Meaning of Causal Ordering". En *Qualitative and Quantitative Social Research*, eds. Robert K. Merton, James S. Coleman, y Peter H. Rossi. Nueva York: The Free Press.
- 1979b. "Rational Decision-making in Business Organizations". *American Economic Review* 69: 495-501.
- 1982. *Models of Bounded Rationality*. Cambridge Mass.: MIT Press.
- 1985. "Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science". *American Political Science Review* 79: 293-304.
- 1987. "Rationality in psychology and economics". En *Rational Choice*, comps. R.M. Hogarth, y M.W. Reder. Chicago: Chicago University Press.
- 1992. "Introductory Comment". En *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*, eds. Massimo Egidi, y Robin Marris. Aldershot: Edward Elgar.
- 1995. "Rationality in Political Behavior". *Political Psychology* 16: 45-61.
- 1996. *The Science of the Artificial*. 3d ed. Cambridge: MIT Press.
- Simmel, Georg. 2001. *El individuo y la libertad. Ensayos de crítica de la cultura*. Barcelona: Península.
- Sinova, Justino, 1993. *Un millón de votos*. Madrid: Temas de Hoy.
- Skocpol, Theda. 1994. "From Social Security to Health Security? Opinion and Rethoric in U.S. Social Policy Making". *PS. Political Science & Politics* 27: 21-25.
- Slovic, Paul. 1990. "Choice". En *Thinking: An Invitation to Cognitive Science*, vol. 3, eds. Daniel N. Osherson, y Edward E. Smith. Cambridge: MIT Press.
- Sniderman, Paul M. 1993. "The New Look in Public Opinion Research". En *Political Science. The State of the Discipline II*, ed. Ada Finifter. Washington, D.C. American Political Science Association.
- 1998. "Taking Sides: A Fixed Choice Theory of Political Reasoning". En *Elements of Reason. Understanding and Explaining the Limits of Political Rationality*, eds. Arthur

- Lupia, Mathew D. McCubbins, y Samuel L. Popkin. Nueva York: Cambridge University Press.
- Sniderman, Paul M., Richard A. Brody, y Philip E. Tetlock. 1991. *Reasoning and Choice. Explorations in Political Psychology*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Sniderman, Paul M., y Sean M. Theriault. 1999. "The Dynamics of Political Argument and the Logic of Issue Framing". Presented at the annual meeting of the Midwest Political Science Association, Chicago.
- Snow, David A., y Robert D. Benford. 1988. "Ideology, Frame Resonance, and Participant Mobilization". En *From Structure to Action. Social Movements Participation Across Cultures*, eds. Bert Klandermans, Hanspeter Kriesi, y Sidney Tarrow. Greenwich, Con.: JAI Press.
- 1992. "Master Frame and Cycles of Protest". En *Frontiers in Social Movement Theory*, eds. Aldon Morris, y Carol M. Mueller. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Snyder, Mark, y Deborah Kendzierski. 1982. "Action on One's Attitudes: Procedures for Linking Attitudes and Behavior". *Journal of Experimental Social Psychology* 18: 165-183.
- Sorensen, Aage B. 1998. "Theoretical mechanisms and the empirical study of social process". En *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*, eds. Peter Hedström, y Richard Swedberg. Cambridge: Cambridge University Press
- Spafford, D. 1972. "Electoral Systems and Voters' Behavior". *Comparative Politics* 5: 129-134.
- Sprague, John 1980. *On Duverger's Sociological Laws: The Connection between Electoral Laws and Party Systems*. Political Science Paper n° 48, St. Louis: Washington University.
- Stinchcombe, Arthur L. 1993. "The Conditions of Fruitfulness of Theorizing about Mechanisms in Social Sciences". En *Social Theory and Social Policy. Essays in Honor of James S. Coleman*, eds. Aage B. Sorensen, y Seymour Spilerman. Nueva York: Praeger.

- Stokes, Donald E. 1966. "Some dynamic elements of contest for presidency". *American Political Science Review* 60: 19-28.
- Stokes, Susan. 1997. "Democratic accountability and policy change". *Comparative Politics* 29: 209-226.
- 1999. "What Do Policy Switches Tell Us about Democracy?". En *Democracy, accountability and representation*, eds. Bernard Manin, Adam Przeworski, y Susan Stokes. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stoker, Laura, y M. Kent Jennings. 1995. "Life-cycle Transitions and Political Participation: The Case of Marriage". *American Political Science Review* 89: 421-433.
- Strang, David, y Sarah A. Soule. 1998. "Diffusion in Organizations and Social Movements: From Hybrid Corn to Poison Pills". *Annual Review of Sociology* 24: 265-290.
- Taagepera, Rein. 1998. "How Electoral Systems Matter for Democratization". *Democratization* 5: 68-91.
- 1999. "The number of parties as a function of heterogeneity and electoral system". *Comparative Political Studies* 32: 531-548.
- Taagepera, Rein, y Matthew S. Shugart. 1989. *Seats and votes. The effects and determinants of electoral systems*. New Haven: Yale University Press.
- Taber, Charles, Milton Lodge, y Jill Glathar. 2001. "The Motivated Construction of Political Judgements". En *Citizens and Politics. Perspectives from Political Psychology*, ed. James H. Kuklinski. Cambridge: Cambridge University Press.
- Taibleson, Mitchell H. 1974. "Distinguishing between Contagion, Heterogeneity, and Randomness in Stochastic Models". *American Sociological Review* 39: 877-880.
- Taibo, Carlos. 1999. "Una nota sobre Izquierda Unida". En *En torno a la democracia en España. Temas abiertos del sistema político español*, eds. José Luis Paniagua y Juan Carlos Monedero. Madrid: Tecnos.
- Tarrow, Sidney. 1999. "Estado y oportunidades: la estructuración política de los movimientos sociales". En *Movimientos sociales: perspectivas comparadas. Oportunidades políticas, estructuras de movilización y marcos interpretativos*

- culturales*, eds. McAdam, Dough, John D. McCarthy y Mayer N. Zald. Madrid: Istmo.
- Teixeira, R.A. 1987. *Why Americans don't vote: Turnout decline in the United States, 1960-1984*. Westport, CT: Greenwood.
- Thaler, Richard H. 1992. *The Winners Curse. Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. Princeton: Princeton University Press.
- Thurner, Paul W., y Franz U. Pappi. 1998. *Measuring and Explaining Strategic Voting in the German Electoral System*. Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, Mannheim.
- Tignsten, Herbert. 1937. *Political Behaviour*. Londres: King.
- Tilly, Charles. 2001. "Mechanisms in Political Processes". *Annual Review of Political Science* 4: 21-41.
- Torcal, Mariano. 2002. *Disaffected but Democrats. The Origin and Consequences of the Dimensions of Political Support in New Latin American and Southern European Democracies*. Manuscrito.
- Tsebelis, George. 1986. "A General Model of Inverse Tactical Voting". *British Journal of Political Science* 16: 395-404.
- Tusell, Javier. 1970. *La Segunda República en Madrid: elecciones y partidos políticos*. Madrid. Tecnos.
- Tversky, Amos, y Daniel Kahneman. 1974. "Judgment under uncertainty". *Science* 185: 1124-1130.
- 1981. "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice". *Science* 211: 453-458.
- Udén, Lars. 2002. "The Changing Face of Methodological Individualism". *Annual Review of Sociology* 28: 479-507.
- Uhlener, Carole. 1986. "Political Participation, Rational Actors, and Rationality: A New Approach". *Political Psychology* 7: 551-573.
- 1989a. "Rational Turnout: The Neglected Role of Groups". *American Journal of Political Science* 33: 390-422.
- 1989b. "Relational Goods' and Participation: Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action". *Public Choice* 62: 253-285.

- 1993. "What the Downsian Voter Weights: A Reassessment of the Cost and Benefits of Action". En *Information, Participation and Choice: An Economic Theory of Democracy in Perspective*. ed. Bernard Grofman. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Usabiaga, Carlos, y José María O'Kean. 1994. *La nueva macroeconomía clásica. Una aproximación metodológica al pensamiento económico*. Madrid: Pirámide.
- Vallés, Josep M. 1994. "The Spanish General Election of 1993". *Electoral Studies* 13: 87-91.
- Vallés, Josep M., y Agustí Bosc. 1997. *Sistemas electorales y gobierno representativo*. Barcelona Ariel.
- Van der Pligtz, Joop, y J. Richard Eiser. 1984. "Dimensional Salience, Judgement, and Attitudes". En *Attitudinal Judgement*, ed. J. Richard Eiser. Nueva York: Springer-Verlag.
- Verba, Sydney, y Norman H. Nie. 1972. *Participation in American. Political Democracy and social equality*. Nueva York: Harper & Row.
- Verba, Sydney, Kay Lehman Schlozman, y Henry E. Brady. 1995. *Voice and Equality. Civic Voluntarism in American politics*. Cambridge: Harvard University Press.
- Viale, Riccardo. 1992. "Cognitive Constraints of Economic Rationality" En *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*, eds. Massimo Egidi, y Robin Marris. Aldershot: Edward Elgar.
- Vidal, Carlos. 1995. *El sistema electoral español: una propuesta de reforma*. Granada: Método.
- Weatherford, M. Stephen. 1982. "Interpersonal Networks and Political Behavior". *American Journal of Political Science* 26: 117-143.
- Visser, Max. 1998. *Five theories of voting action: strategy and structure of psychological explanation*. Enschede: Twente University Press.
- Weber, Max. [1922] 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociolog*. eds. G. Roth, y C. Wittich, trans. E.

- Fischhoff et al., 2 vols. Berkeley: University of California Press.
- 1949. "Objective Possibility and Adequate Causation in Historical Explanation". En *The Methodology of the Social Sciences*, Max Weber. New York: Free Press.
- 1973. *Ensayos sobre metodología sociológica*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Wert, José Ignacio, José Juan Toharia, y Rafael López Pintor. 1993. "El regreso de la política. Una primera interpretación de las elecciones del 6-J". *Claves de Razón Práctica* 34: 32-43.
- Wert, José Ignacio. 1983. "Las razones del cambio". *Cuenta y Razón* 10: 129-138.
- 1996. "Las elecciones legislativas del 3-M. Paisaje después de una batalla". *Claves de Razón Práctica* 61: 36-44.
- 2000. "12-M: ¿Lluvia o diluvio? Una interpretación de las elecciones generales". *Claves de Razón Práctica* 101: 20-30.
- Whiteley, Paul F., y Seyd, Patrick. 1992. "The Labour Vote and Local Activism: The Impact of Local Constituency Campaigns". *Parliamentary Affairs. A Journal of Comparative Politics* 45: 582-595.
- 1994. "Local Party Campaigning and Electoral Mobilization in Britain". *The Journal of Politics* 56: 242-252.
- Wielhouwer, Peter C., y Brad Lockerbie. 1994. "Party contacting and Political Participation. 1952-90". *American Journal of Political Science* 38: 211-229.
- Windén, Frans van. 1999. "On the economic theory of interest groups. Towards a group frame of reference in political economics". *Public Choice* 100: 1-29.
- Wittman, Donald. 1995. *The Myth of Democratic Failure: Why Political Institutions are Efficient*. Chicago: University of Chicago Press.
- Wolfinger, Raymond E., y Steven J. Rosenstone. 1980. *Who votes?* New Haven, CT.: Yale University Press.
- Zald, Mayer N. 1999. "Cultura, ideología y creación de marcos estratégicos". En *Movimientos sociales: perspectivas comparadas. Oportunidades políticas, estructuras de*

- movilización y marcos interpretativos culturales*, eds. Dough McAdam, John D. McCarthy, y Mayer N. Zald. Madrid: Istmo.
- Zaller, John R. 1992. *The nature and origins of mass opinion*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Zaller, John R., y Stanley Feldman, 1992. "A simple theory of the survey response: Answering questions versus revealing preferences". *American Journal of Political Science* 36: 579-616.
- Zintl, Reinhard. 1995. *Comportamiento político y elección racional*. Barcelona: Gedisa.
- Zipp, John E., y Joel Smith. 1979. "The structure of electoral political participation". *American Journal of Sociology* 85: 167-177.