

Citar: Apellidos, N. (2015) "Título", en: González García, E.; García Muñoz, A.; García Sansano, J. e Iglesias Villalobos, L. (Coords.). *Mundos emergentes: cambios, conflictos y expectativas*. Toledo: ACMS, pp.

EL VOTO ECONÓMICO EN LAS ELECCIONES EN ESPAÑA

Francisco Alvira Martín. *UCM. Facultad de CC. Políticas y Sociología.*

Francisca Blanco Moreno. *UCM. Facultad de CC. Políticas y Sociología.*

Cristina Velázquez Vidal. *UCM. Facultad de CC. Políticas y Sociología.*

RESUMEN

La teoría de la elección racional ha cosechado tantos adeptos en su aplicación a la explicación del voto político que hay autores que tratan a los electores que no votan “económicamente” como irracionales, como “outliers”. En esta ponencia se presentan nuevos datos y análisis del “voto económico” en las elecciones españolas reflexionando críticamente sobre el modelo y lo que los datos realmente dicen. Parece lógico que los electores voten racionalmente y elijan a aquellas personas o partidos que mejoran la situación económica de un país (voto socio trópico) o la economía personal del votante (voto ego trópico) sea esta mejora económica a realizar en el futuro o haya sido realizada en el pasado (voto prospectivo o retrospectivo). Hay numerosos estudios que se han embarcado en los últimos años en probar, más bien mostrar, que sí hay un voto económico en las democracias occidentales y que este es importante/relevante desde el punto de vista explicativo. Pero hay fuertes críticas al modelo teórico y a los métodos analíticos utilizados. En lo que respecta al modelo teórico los datos existentes no muestran un elector recabando activamente toda la información posible sobre la marcha de la economía, sobre la política económica del gobierno y sus efectos sobre la situación económica de un país o la personal del elector... Este comportamiento sería ineficiente. Lo que muestran los datos es que los electores parecen tomar decisiones racionales partiendo de la información parcial que tienen. El modelo adopta una perspectiva heurística y afirma la racionalidad de las decisiones de los electores condicionada a la información de que dispongan. En lo que respecta a los métodos analíticos, uno de los principales problemas es la posible endogeneidad existente. ¿Es la valoración de la economía de un país o de la economía personal lo que condiciona el voto o es al revés? Gran parte de la investigación sobre el voto económico se basa en el análisis de los datos de una encuesta transversal donde a priori no es posible decidir sobre la dirección de la causalidad. En esta ponencia utilizamos los datos transversales y longitudinales de las encuestas para medir el Índice de Confianza del Consumidor que elabora en este momento el CIS analizando los datos desde 2004 hasta la fecha para reflexionar y avanzar en la aplicabilidad e importancia del voto económico en las elecciones generales españolas recientes.

LA TEORIA

La teoría de la elección racional ha cosechado tantos adeptos en su aplicación a la explicación del voto político que hay autores que tratan a los electores que no votan “económicamente” como irracionales, como “outliers”. En esta ponencia se presentan nuevos datos y análisis del “voto económico” en las elecciones españolas reflexionando críticamente sobre el modelo y lo que los datos realmente dicen. Desde esta perspectiva el votante ha sido considerado un actor

racional que actúa rigiéndose por el cálculo de los beneficios y costos que le podría reportar cada candidato.

Parece lógico que los electores voten racionalmente y elijan a aquellas personas o partidos que mejoran la situación económica de un país (lo que se conoce como voto sociotrópico) o la economía personal del votante (voto psicotrópico) sea esta mejora económica a realizar en el futuro o haya sido realizada en el pasado (voto prospectivo o retrospectivo).

“Antes de votar cada ciudadano establece un juicio sobre los resultados económicos obtenidos por el gobierno. A partir de ello evalúa los costos y beneficios que cada candidato le podrían reportar y en virtud de tal evaluación emite su voto” (Celeste, 2013: 52).

Hay numerosos estudios que se han embarcado (véase bibliografía) en los últimos años en probar, más bien mostrar, que sí hay un voto económico en las democracias occidentales y que este es importante/relevante desde el punto de vista explicativo. Pero hay fuertes críticas al modelo teórico y a los métodos analíticos utilizados. En lo que respecta al modelo teórico los datos existentes no muestran un elector racional recabando activamente toda la información posible sobre la marcha de la economía, sobre la política económica del gobierno y sus efectos sobre la situación económica de un país o sobre la situación económica personal del elector... Este comportamiento sería ineficiente y no parece que se dé de un modo generalizado. Lo que muestran los datos es que la mayoría de los electores parecen tomar decisiones racionales condicionadas por la información parcial de que disponen. El modelo adopta una perspectiva heurística y afirma la racionalidad de las decisiones de los electores condicionada a la información de que dispongan. “We find that more politically sophisticated respondents are more likely to make use of pocketbook evaluations in their decisions to support or oppose the incumbent government” (Gomez y Wilson, 2006: 127).

En lo que respecta a los métodos analíticos, uno de los principales problemas es la posible endogeneidad existente. ¿Es la valoración de la economía de un país o de la economía personal lo que condiciona el voto o es al revés? Esta cuestión ya la plantearon Maravall y Pzeworski: “El modelo del voto económico supone que la gente primero hace juicios sobre el estado actual o futuro de la economía para luego decidir su voto. Pero la dirección de la causalidad no es obvia” (Maravall y Pzeworski, 1999: 35). Gran parte de la investigación sobre el voto económico se basa en el análisis de los datos de encuestas transversales donde a priori no es posible decidir sobre la dirección de la causalidad.

Existe además el problema de la identificación dado que normalmente dichas encuestas solo ofrecen algunas potenciales variables independientes a introducir en el modelo junto con la valoración económica de la situación del país, la personal, la valoración de las expectativas económicas...

Por otra parte, el origen de los modelos de explicación económica del voto es estadounidense y se aplican al contexto electoral de dicho país pero ¿el contexto político y electoral español es el mismo? ¿Las características del contexto no pueden influir en la bondad de los modelos? Simplemente mencionar que, aparte de un arraigo mayor de la democracia electoral en EE.UU. que en España, allí domina desde siempre el bipartidismo mientras que aquí precisamente los últimos periodos electorales casi bipartidistas han dado paso a la situación actual de auge de nuevos partidos. Probablemente, por esta razón la ideología política (así como otras variables de índole política) pueden tener mayor fuerza explicativa del voto que la elección racional/económica, como ya apuntarán varios autores:

“Las variables específicamente políticas determinan la interpretación que los ciudadanos hacen de los hechos económicos, y entre esas variables se incluye la reputación de los distintos partidos, los niveles de identificación con ellos, o la capacidad de los gobernantes para atribuir convincentemente a factores ajenos los males de la economía” (Paramio, 2000:86).

“Una de las enseñanzas que se extraen de este estudio es que España no es diferente de los demás países del mundo industrializado, pues si bien existe el voto económico, este no es el elemento que más orienta la decisión final de los electores” (Sáez Lozano, 2002: 477).

LOS DATOS: EL ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR Y LA INTENCIÓN DE VOTO AL PARTIDO EN EL GOBIERNO

El Índice de Confianza del Consumidor es un índice creado por George Katona y su equipo en el ISR de la Universidad de Michigan que se ha generalizado en todo el mundo como predictor de la marcha de la economía de un país. En España desde los años 70 lo calculaba el Instituto de Estudios Fiscales (IEF), más tarde, desde el año 2004 lo empezó a elaborar el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y a partir de noviembre de 2011 se encarga de ello el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS).

El índice se compone de 6 indicadores, dos centrados en la valoración de la situación económica del país en la actualidad (retrospectiva, teniendo en cuenta los últimos 6 meses) y de las expectativas para el futuro (expectativas para los próximos 6 meses) y dos más centrados en la valoración de la situación económica personal (retrospectiva y expectativas). Estos indicadores que componen el ICC se corresponden de un modo casi perfecto con la perspectiva sociotrópica del voto económico (importancia de una buena valoración de la economía del país) y la psicotrópica (los mismo pero para la situación personal Así mismo incluye dos dimensiones relacionadas con la situación del empleo actual frente al pasado y de las expectativas cara el futuro.

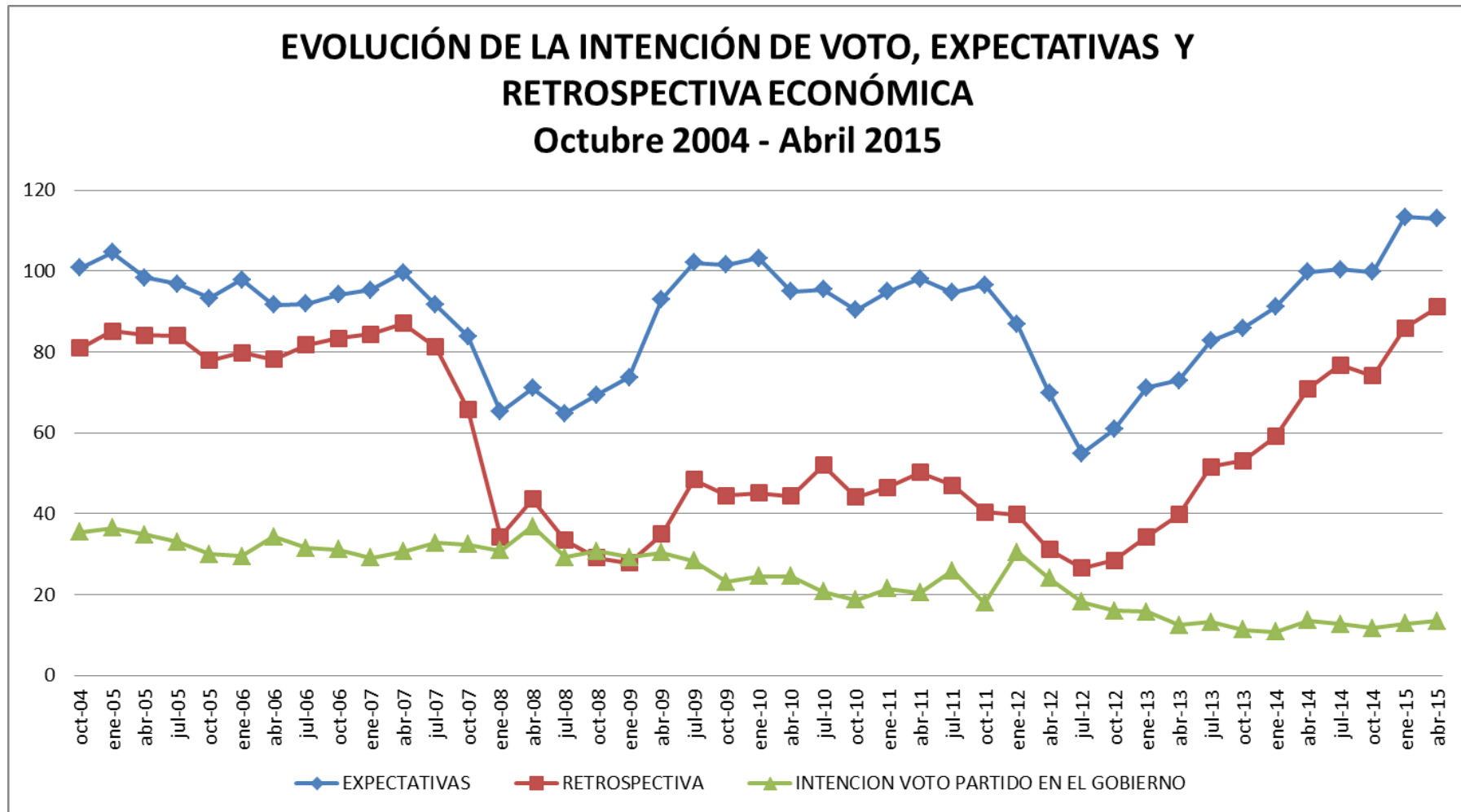
Hemos seleccionado tres gráficos para mostrar la potencial asociación de los cuatro primeros indicadores definidos del voto económico con la intención de voto. Nuestra variable dependiente es la intención de voto para el partido en el Gobierno manifestada en diferentes fechas. Se pueden distinguir tres fases en el periodo considerado: la fase 1, desde Octubre de 2004 hasta Marzo de 2008 en la que gobierna el PSOE; en dicho mes hay elecciones generales y vuelve a ganar el PSOE; la fase 2 desde Abril de 2008 hasta Noviembre de 2011 cuando en unas nuevas elecciones adelantadas gana el PP y la fase 3, desde estas últimas elecciones de 2011 hasta abril de 2015. Los datos que se presentan han sido facilitados por el CIS y provienen tanto de sus propias encuestas como de las utilizadas por el ICO para el cálculo del ICC.

En el Gráfico 1 se refleja la evolución de la intención de voto al partido en el Gobierno desde Octubre de 2004 a Abril de 2015 y también la evolución de las expectativas económicas y de la valoración retrospectiva de la economía. Si nos centramos en el momento de las elecciones generales del 9 de marzo de 2008 se puede ver que tanto la valoración económica retrospectiva como las expectativas económicas caen drásticamente. Es el comienzo de la crisis económica pero esta caída no se refleja en un castigo al partido en el gobierno sino al revés, en un repunte en la intención de voto hacia el mismo que precisamente por ello gana dichas elecciones.

Este comportamiento entraría dentro de lo que M. Fraile (2002) denomina el modelo del *voto económico extendido* y que “va más allá de la simple hipótesis del premio-castigo y trata de

identificar las distintas maneras en que la opinión pública puede estar relacionada al estado de la economía” (Fraile, 2002: 131).

GRÁFICO 1



Meses antes de las elecciones del 20 de noviembre de 2011 puede verse que tanto las expectativas económicas como la valoración retrospectiva también caen y se reduce el apoyo al PSOE ganando el PP las elecciones. A lo largo del 2012 se siguen reduciendo ambos indicadores económicos y el apoyo al partido en el Gobierno cae a niveles muy bajos.

A partir de Julio/Octubre de 2012 tanto las expectativas económicas como la valoración de la situación económica no hacen más que crecer pero no hay un voto creciente al partido en el Gobierno que mantiene una intención de voto baja y sin cambios.

Por tanto, en el periodo considerado, los gráficos no parecen mostrar una relación entre valoración de la economía retrospectivamente o de las expectativas y el voto al partido supuestamente responsable de la situación de la economía. A este respecto hay que decir que habría que comprobar, como hacen Maravall y Pzresworski (1999), que esas valoraciones *subjetivas* sobre la economía reflejan con precisión la situación económica del momento.

En los gráficos 2 y 3 se refleja la evolución de la dimensión sociotrópica (valoración de la situación económica del país) y de la dimensión psicotrópica. Se pueden hacer prácticamente los mismos comentarios que hemos hecho para el primer gráfico.

Al utilizar análisis de series temporales tratando de ajustar modelos ARIMA (puesto que se están manejando datos agregados longitudinales) para la variable *Intención de voto* (incluyendo como variables independientes los cuatro indicadores de la situación económica general más la ideología) los resultados muestran que no hay relación entre las diferentes dimensiones de la valoración de las situaciones económicas y la intención de voto al partido en el Gobierno.

GRÁFICO 2

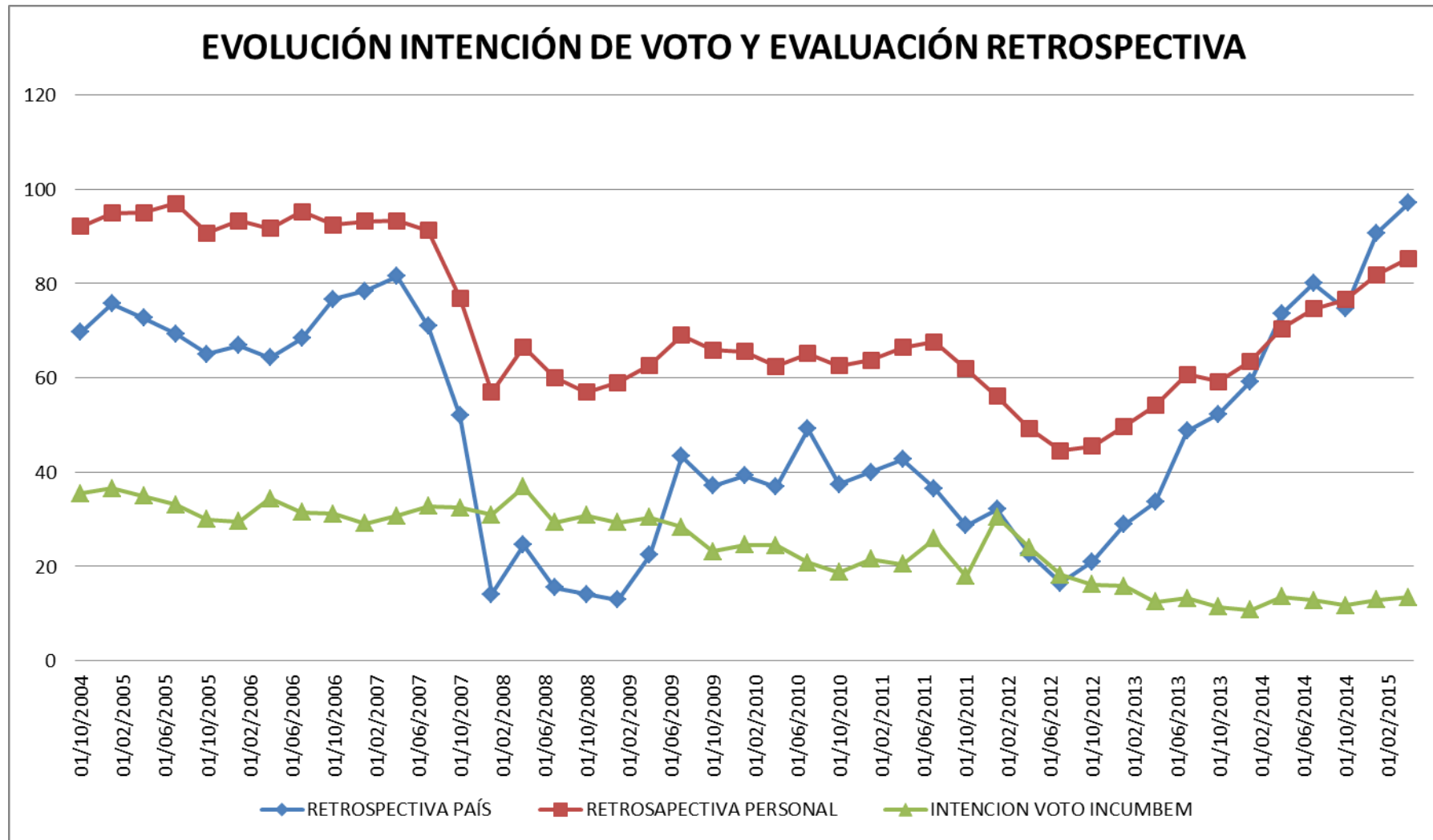
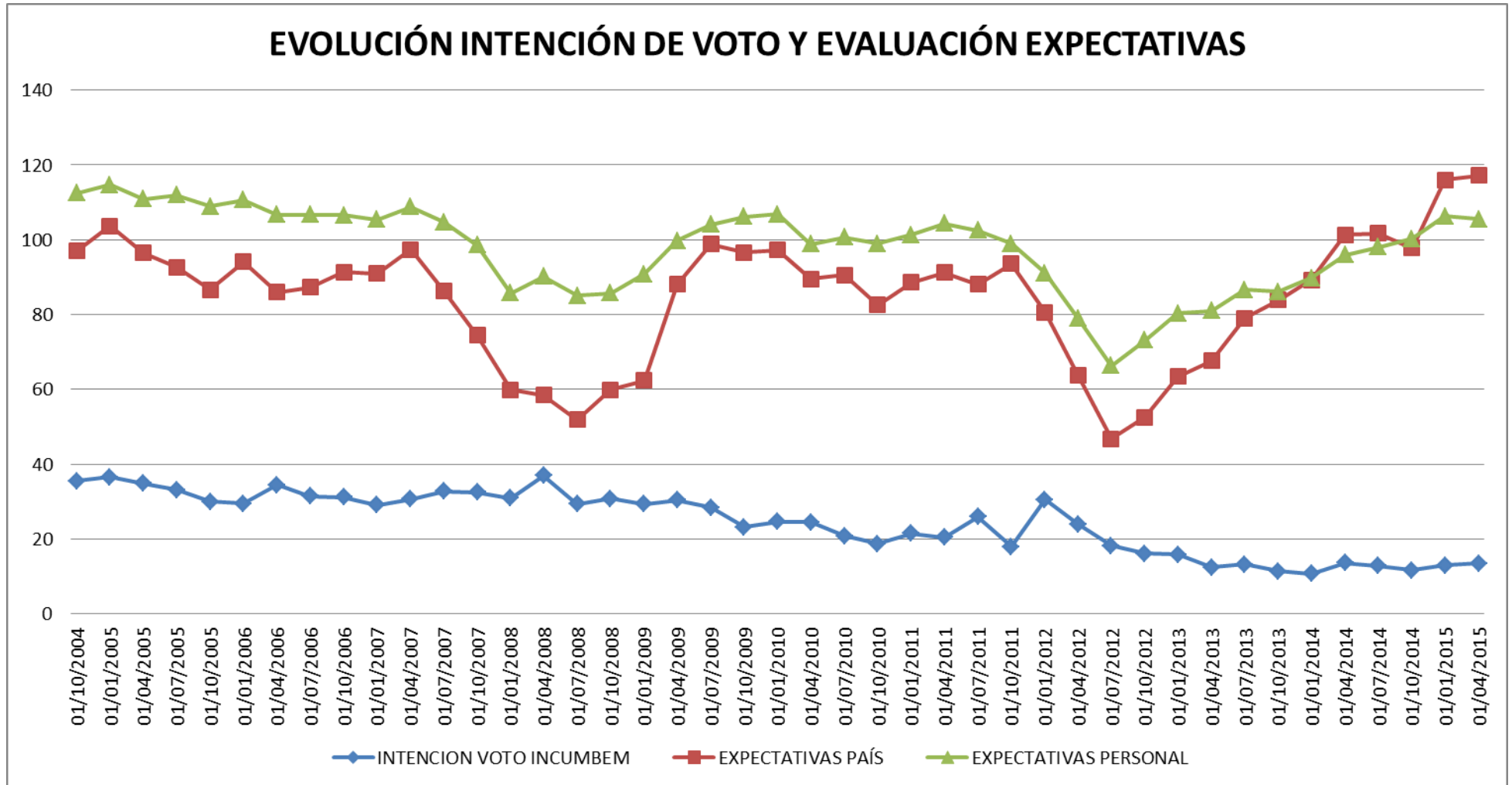


GRÁFICO 3



EL ANALISIS TRASVERSAL

Gran parte de las investigaciones sobre el voto económico utilizan como datos empíricos fuentes secundarias basadas normalmente en encuestas. En los estudios realizados en España una fuente importante de estos datos secundarios son las encuestas del CIS (Maravall y Pzeworski, 1999; Fraile, M. 2002 y 2005; Sáez, J.L. y Jaime, A. 2008; Mora, A. 2012).

Utilizar fuentes secundarias plantea problemas y en este caso plantea el problema básico de que sólo se pueden utilizar las variables que ya existen, que no han estado específicamente diseñadas para analizar el voto económico. Sería importante contar con preguntas sobre a quién se atribuye que la economía vaya bien o mal, preguntas sobre el nivel de información económica de los entrevistados... Todo esto plantea problemas de identificación y especificación que podrían invalidar la mayoría de los resultados obtenidos en los análisis.

Para ver hasta qué punto hay problemas de identificación en algunos modelos construidos a partir de los datos del CIS a lo largo de los últimos años, hemos analizado las encuestas número 2750 (enero de 2008) y 2909 (julio de 2011) del CIS, utilizando distintos análisis de segmentación para identificar posibles efectos interactivos y así mismo comparar diferentes variables independientes como posibles variables explicativas del voto para delimitar el papel que juega el voto económico.

El estudio 2750 de enero de 2008 es una encuesta preelectoral previa a las elecciones del 9 de marzo. La variable de segmentación es la intención de voto al partido en el Gobierno y como variables independientes se han incluido las siguientes: sexo, edad, estudios, ocupación, ideología, situación económica general del país, valoración de la política económica y valoración de la política de empleo.

La primera variable, y por tanto la más importante desde el punto de vista explicativo, que se introduce para segmentar la muestra total en nueve grupos es la ideología política (tan solo se agregan las categorías 9 y 10 de esta variable que se corresponden con los valores asignados a la extrema derecha). El grupo con un mayor porcentaje de intención de voto al PSOE es el que se posiciona en el centro izquierda (62,1%); en segundo lugar los situados en la izquierda seguidos del grupo de la extrema izquierda. El grupo con una intención de voto al PSOE prácticamente nula (2,5%), como era de esperar es el que se ubica en la extrema derecha. Las diferencias entre los grupos formados en cuanto a la intención de voto son muy grandes lo que confirma, una vez más, la capacidad explicativa de la ideología.

La variable explicativa referente a la valoración de la política económica del PSOE aparece en el segundo nivel de la segmentación en 6 de los 8 grupos que se vuelven a segmentar. En todos los grupos que se forman, la intención de voto al PSOE siempre es mayor entre aquellos entrevistados que valoran como muy buena, buena o regular la política económica del PSOE. Los dos grupos restantes (códigos 1 y 6 de la ideología) se segmentan en función de la valoración hecha a la política de empleo del PSOE. De nuevo, cuando mejor se considera dicha política, mayor es la intención del voto al partido en el Gobierno.

La situación económica general del país no aparece hasta el cuarto nivel dando lugar al grupo con el mayor porcentaje de intención de voto al PSOE, con un 87,1% (entrevistados de centro izquierda, que consideran la política económica del PSOE muy buena o buena, al igual que la política de empleo).

El trabajo de campo del estudio 2909 se realizó con anterioridad a las elecciones generales de Noviembre de 2011 y por tanto también se ha elegido el voto al PSOE, (partido en el Gobierno) como categoría a explicar. Como variables independientes se han utilizado tanto variables relacionadas con el voto económico como variables sociodemográfica: sexo, edad, estudios, ocupación, ideología, situación económica retrospectiva y prospectiva del país y del hogar/personal, disponibles en este estudio. A pesar de disponer de información sobre la situación política de España (retrospectiva y prospectiva) se ha decidido no utilizar dicha información en estos primeros análisis.

De nuevo, la primera variable, y por tanto la más importante desde el punto de vista explicativo, que se introduce para segmentar la muestra total en cuatro grupos es la ideología política. El grupo con un mayor porcentaje de intención de voto al PSOE es el que va de izquierda al centro izquierda (64,7%); en segundo lugar los situados en la extrema izquierda, en tercero centro y centro derecha y por último, con una intención de voto al PSOE prácticamente de cero (3,1%), la derecha y la extrema derecha. Las diferencias entre los cuatro grupos en cuanto al voto son muy grandes poniendo de relieve la capacidad explicativa de la ideología.

A partir de ahí la variable explicativa *expectativas económicas del país* aparece en un tercer nivel de la segmentación y sólo en el grupo formado por entrevistados de izquierda y centro izquierda, con estudios superiores a primaria. Los que consideran que las expectativas económicas van a mejorar en los próximos 6 meses, declaran una intención de voto al partido en el Gobierno (PSOE) de un 65,3%, bajando este porcentaje al 43,3% entre los que consideran que la situación económica seguirá igual o empeorará.

Si nos fijamos en los grupos intermedios y finales con una mayor intención de voto al PSOE se aprecia que no aparece ninguna variable relacionada con la economía ni personal ni del país, ni retrospectiva ni prospectiva. El grupo de izquierda más centro-izquierda inicial con un 65% de intención de voto al PSOE se segmenta en dos según el nivel de estudios; el grupo con un nivel de estudios bajo (primaria y menos) arroja un 82% de intención de voto al PSOE y, por último, dentro de este segmento, aquellos mayores de 71 años muestran un 98% de intención de voto al PSOE.

En este proceso de segmentación, hasta llegar al grupo final que más intención de votar al PSOE manifiesta, no interviene ninguna variable explicativa relacionada con la economía: las variables que intervienen son ideología, estudios y edad de los entrevistados.

El grupo de extrema derecha no se segmenta, lo que implica que su intención de voto solo queda explicada por la ideología y el grupo de extrema izquierda se segmenta en dos, en función de la valoración que se hace de la política de empleo del PSOE; aquí se produce también una intervención indirecta de la economía en la explicación del voto. También esta variable (valoración de la política de empleo del PSOE) es importante en la división del grupo de derecha y centro-derecha, de modo que los que valoran mejor esta política dentro de este grupo muestran una intención de voto al PSOE mayor. La duda en lo que respecta a esta variable es si ha de tenerse en cuenta entre las variables que definen lo que se considera *voto económico*.

En cualquier caso, este análisis de segmentación de la encuesta de julio del 2011 muestra claramente dos cosas:

Que la economía es marginal en la explicación del voto

Que existen claros efectos interactivos

Esta última cuestión es muy importante porque significa que los modelos que se suelen utilizar en las investigaciones (normalmente modelos de regresión logística binomial o multinomial) al no incluir estos efectos interactivos pueden estar mal identificados y especificados por lo que las estimaciones resultantes pueden estar sesgadas.

BIBLIOGRAFÍA

ARCHER, K.; JOHNSON, M. (1988), "Inflation, Unemployment and Canadian Federal Voting Behaviour". En la Red: <http://www.jstor.org/stable/3228753> (16/07/2008 06:34)

BECK, N. Y KATZ, J. (1995), "What To Do (and not To Do) with Time-Series Cross-Section Data". En la Red:

<http://www.rochester.edu/college/psc/clarke/405/BeckKatz95.pdf> (10/03/2008)

CELESTE RATTO, M. (2013), "Accountability y voto económico en América Latina: Un estudio de las pautas de comportamiento electoral entre 1996 y 2004". En la Red: https://scholar.google.es/citations?view_op=view_citation&hl=es&user=3IvFZjAAAAAJ&citation_for_view=3IvFZjAAAAAJ:qjMakFHDy7sC (20/06/2015)

DESIMONE, J.; LAFOUNTAIN, C. (2007), "Still the economy, stupid: Economic voting in the 2004 presidential election". En la Red: <http://www.nber.org/papers/w13549> (20/06/2015)

FILER, J.; KENNY, L.; MORTON, R. (1993), "Redistribution, Income, and Voting". En la Red: <http://www.jstor.org/stable/2111524> (16/07/2008 06:35)

FRAILE, M. (2002), "El voto económico en las elecciones de 1996 y 2002: una comparación" en Revista Española de Ciencia Política, Número 6, pp. 129-151

FRAILE, M. (2005), "Cuando la economía entra en las urnas. El voto económico en España (1979-1996)", Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas

GANT, M.; DAVIS, D. (1984) "Mental Economy and Voter Rationality: The Informed Citizen Problem in Voting Research" en The Journal of Politics, Vol. 46, No. 1: pp. 132-153

GOMEZ, B.; WILSON, J. (2006), "Cognitive Heterogeneity and Economic Voting: A Comparative Analysis of Four Democratic Electorates". En la Red: <http://www.jstor.org/stable/3694261> (08/07/2008 05:03)

HOLBROOK, T.; GARAND, J. (1996), "Homo Economist? Economic Information and Economic Voting". En la Red: <http://www.jstor.org/stable/448878> (16/07/2008 06:40)

MARAVALL, J.M. y PRZEWORSKI, A. (1999), "Reacciones políticas a la economía" en Revista Española de Investigaciones Sociológicas, Número 87, pp. 11-52

MORA RODRIGUEZ, A. (2012), "Una comparación de los modelos de voto económico en las elecciones generales del 2000, 2004, 2008 y 2011, en España". En la Red: <http://www.aecpa.es/uploads/files/modules/congress/11/papers/663.pdf> (20/06/2015)

PARAMIO, L. (2000), "Clase y voto: intereses, identidades y preferencias". En la Red: http://www.reis.cis.es/REIS/PDF/REIS_090_05.pdf (20/06/2015)

RUDOLPH, T.; GRANT, J. (2002), "An Attributional Model of Economic Voting: Evidence from the 2000 Presidential Election". En la Red: <http://www.jstor.org/stable/3088080> (08/07/2008 05:00)

SÁEZ LOZANO, J.L. (2002), "La función del voto económico. El caso de España". En la Red: http://www.jstor.org/stable/20856760?seq=1#page_scan_tab_contents (21/06/2015)

SÁEZ LOZANO, J.L. y JAIME CASTILLO, A. (2008), "Estudio descriptivo del voto económico en España". En la Red: <http://www.minhac.es/ief/principal.htm>. (23/06/2015)

WLEZIEN, C.; FRANKLIN M.; TWIGGS, D. (1997), "Economic Perceptions and Vote Choice: Disentangling the Endogeneity" *Political Behavior*, Vol. 19, No. 1: pp. 7-17

ZIPP, J.; SMITH, J. (1982), "A Structural Analysis of Class Voting". En la Red: <http://www.jstor.org/stable/2578390> (16/07/2008 06:36)